



L'ECHO

de la baie

N°113

LE MAGAZINE DES PROFESSIONNELS DE LA BAIE

DOSSIER SPÉCIAL EQUIPBAIE : UN SALON DYNAMISÉ PAR UNE FILIÈRE UNIE

Marchés

DOSSIER

LA MAISON CONNECTÉE

PANORAMA

GRANDES BAIES,
LE MUST DE L'ARCHITECTURE

DOSSIER RÉSEAUX

SÉDUCTION PAR
L'IMAGE, CRÉDIBILITÉ PAR
L'ACCOMPAGNEMENT

Entreprises

L'HOMME DU MOIS

BRUNO BARLET,
DIRECTEUR GÉNÉRAL
DE SOMFY FRANCE,



EN VISITE

SWAO, TROIS ANS APRÈS
SON LANCEMENT

FOCUS

LA NOUVELLE FENÊTRE
WICONA

Soliso
EUROPE

Retrouvez-nous sur
le salon **EQUIP'BAIE**
STAND N 23 - HALL 1

Il y a de la
Créativité
dans vos
Projets



oxdille.com ACS Nantes 0 340 025 199 - 10/2016.

Avec les Stores et Pergolas SOLISO,
LIBÉREZ VOS IDÉES EN TOUTE SÉRÉNITÉ !

Une marque
connue & reconnue

Des produits
innovants & design

Une fabrication
100 % française

Des gammes larges
& des styles variés

www.soliso.com



STORES INTÉRIEURS



STORES EXTÉRIEURS



PERGOLAS



VOLETS



SPÉCIFIQUES



Fenêtre à ouvrant visible 70

SÉRIE 5700

NOUVEAU



SOLUTION
PMR



ÉTANCHÉITÉ
A*4



THERMIQUE
 $U_w = 0,9 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}$
($U_g = 0,5 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}$)
 $S_w = 0,29 \text{ Tlw} = 0,43$

Porte plane 70

SÉRIE 4700



SOLUTION
PMR



ÉTANCHÉITÉ
A*4



THERMIQUE
 $U_d = 1,0 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}$
($U_g = 0,5 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}$)
 $S_w = 0,27 \text{ Tlw} = 0,41$

Coulissant 70

SÉRIE 3700

NOUVEAU



SOLUTION
PMR



ÉTANCHÉITÉ
A*4



THERMIQUE
 $U_w = 1,1 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}$
($U_g = 0,6 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}$)
 $Sw = 0,46 \text{ TIw} = 0,56$



Véranda 70

SÉRIE 7700



+30%
d'isolation
thermique



70 mm

L'innovation sur toute la gamme



L'ÉCHO DE LA BAIE est édité par

LES EDITIONS DU PACIFIQUE
6 rue Alfred Jarry
53000 Laval
Tél. 02 43 59 90 80
Fax 02 43 59 90 65
contact@lechodelabaie.fr

Gérante : Stéphanie DREUX-LAISNÉ

Directrice de la publication :

Stéphanie Dreux-Laisné
RÉDACTION
RÉDACTRICE EN CHEF :
Stéphanie Dreux-Laisné
redaction@lechodelabaie.fr

JOURNALISTES :

Sophie Dumoulin
Stéphanie Lacaze-Haertelmeyer
Stéphanie Buitekant
Pascal Poggi

PUBLICITE

Publicité aux bureaux de la revue
Directeurs de clientèle
Stéphanie Dreux-Laisné
Thierry Plassais
publicite@lechodelabaie.fr

LECHODELABAIE.FR

Chef de projet
Elodie Gérard
elodie.gerard@lechodelabaie.fr

ABONNEMENTS

Responsable du service :
Elodie Gérard
elodie.gerard@lechodelabaie.fr

FABRICATION

Maquette : studioversion2.com
Impression : Imaye - Laval

ISSN 1265-3586
400 938 247 RCS Laval
Publication Bimestrielle
6 numéros par an
Dépôt légal à parution



Toute reproduction même partielle est interdite - L'utilisation des informations parues dans l'Echo de la Baie doit faire l'objet d'un accord préalable avec la Direction du magazine.



EQUIPBAIE 2016, LE REFLET D'UNE FILIÈRE UNIE

Grâce au dynamisme de toute la profession et des six organisations syndicales de l'univers de la baie (FFPV, SNFA, SNFPSA, UFME, UM et UMB) qui, à l'unisson, ont fait un énorme travail de fond afin de promouvoir le salon de notre filière de la baie en partenariat avec l'organisateur, Reed Expositions. Avec un plateau d'exposants enrichi et une volonté commune de déployer les ressources de ce secteur du bâtiment, nous attendons tous un grand succès du salon Equipbaie ! Sur fond de reprise d'activité, si les visiteurs se mobilisent autant que les industriels, du 15 au 18 novembre à Paris Porte de Versailles, ce sera pour nous tous, partenaires, Syndicats et Organismes, deux ans de travail récompensés ! Le salon International de la fermeture, la fenêtre et la protection solaire se présente cette année comme le temps fort d'une filière menuiserie extérieure dont le poids économique en France, est évalué à 20,48 milliards d'€, soit 15,7 % du marché total du bâtiment (129,9 milliards d'€).

Nous vous attendons tous à ce grand rendez-vous de la profession !
L'Echo de la Baie aura le plaisir de vous accueillir sur son stand (**Hall 1 N76**) et lors de sa soirée, en partenariat avec Equipbaie le jeudi 17 Novembre !

Je vous souhaite une très bonne lecture de ce numéro exceptionnel pour sa richesse d'informations.



Laissez **le Soleil**
et la Pluie
faire vos carreaux.

Merci ma fenêtre

Avec Saint-Gobain et le vitrage sgg BIOCLEAN, le soleil désagrège les salissures, l'eau de pluie les élimine. Faire les vitres n'est plus une corvée.

Retrouver tous les avantages des vitrages Saint-Gobain sur VITRAGE-ET-FENETRE.COM

GLASS BÂTIMENT FRANCE

0 820 810 820 Service 0,12 €/min
+ prix appel



SAINT-GOBAIN

Actualités

08 - Quoi de neuf ?

30 - Salon Glasstec

Le meilleur point de vue mondial pour observer les tendances et les innovations dans le verre

44 - Nouveautés



Perspectives

52 - BIM, L'expérience de quelques pionniers, côté menuiserie



Passez en mode connecté



Avec Connexoon de Somfy, entrez et faites entrer vos clients dans le confort de la vie connectée :

- > Connecter et piloter à distance les équipements de la maison depuis son smartphone
- > Proposer la connectivité, dès le premier équipement posé, à un prix très accessible

Simple

3 applications smartphone au choix pour commander :

- la fenêtre (volet, BSO et store),
- la terrasse (store et pergola),
- les accès (portail et porte de garage).

Facile à installer

Pas besoin de connexion internet sur le chantier pour installer la box et appairer les équipements, Connexoon s'installe en mode Plug and Play. Idéal en rénovation !

Unique

Des fonctionnalités exclusives : géolocalisation pour un accès simplifié, check pour vérifier à distance l'état des équipements, création d'ambiances...



CONNEXOON
TERRASSE



CONNEXOON
FENÊTRE



CONNEXOON
ACCÈS





Marchés

62 - DOSSIER SPÉCIAL EQUIPBAIE

EquipBaie MétalExpo 2016,
Un salon dynamisé par une filière unie

68 - L'interview des Lauréats

96 - Lever de rideau sur les nouveautés

Dossier

156 - La maison connectée : c'est maintenant !

Panorama

174 - Grandes baies,

Le must de l'architecture contemporaine



Dossier

206 - Réseaux

Séduction par l'image, crédibilité
par l'accompagnement

230 - Vérandas Soko, Une offre différenciante
pour les professionnels

Entreprises

L'homme du mois

232 - Bruno Barlet, le nouveau Directeur Général de Somfy France,
l'équilibre entre exigence et bienveillance



Zoom

234 - Le SYAM : Supprime la pesanteur de l'apesanteur

Réalisation

238 - Le Liner de Pérols : un défi architectural relevé par Schüco

Portrait

240 - Swao trois ans après son lancement

Interview

244 - Arnaud Hennequin : une offre de produits laqués

En visite

246 - Emplast, client pilote d'eLogistics, le système de logistique de SFS Intec

Zoom

248 - AluK et SVM, la force d'une présence locale, la puissance d'un groupe
international

Focus

252 - Wicona un vent de nouveauté sur les fenêtres hautes performances

Zoom

256 - Duco, un éco-quartier s'équipe en volets coulissants Ducoslide



Schüco Coulissant ASS 41 SC Masqué : l'innovation en lumière...

Avec sa nouvelle technologie d'ouvrant et de dormant cachés, l'ASS 41 SC Masqué offre plus de 90% de surface de vitrage pour seulement 10% de masses vues Aluminium. Cette conception novatrice assure d'importants gains de lumière et d'apports solaires tout en garantissant une isolation thermique exceptionnelle ($U_w = 1.4 \text{ W/m}^2\cdot\text{K}$). Côté ergonomie, la nouvelle poignée exclusive Schüco Up&Slide permet un mouvement naturel et intuitif. Avantage supplémentaire, son seuil encastré EasyAccess simplifie la liaison avec la terrasse extérieure.

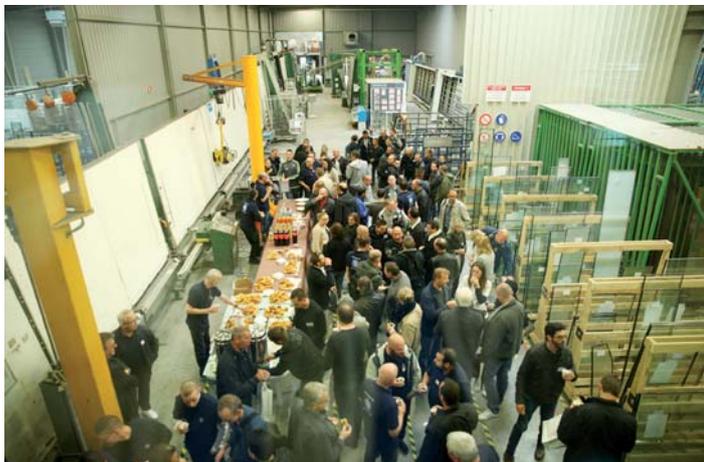
www.schuco.fr



Poignée Up&Slide - Design by Schüco

SCHÜCO

ANNIVERSAIRE

CEVINO GLASS FÊTE 110 ANS
D'ACTIVITÉ AU SERVICE DE LA LUMIÈRE

Thierry Gautier Dirigeant du groupe Cevino Glass



Créé en 2012, le groupe CEVINO GLASS est un spécialiste de la transformation du verre et la pose de vitrage à destination des professionnels du Bâtiment et des particuliers, pour des applications principalement en aménagement intérieur et isolation extérieure. Avec une offre intégrant une large gamme de produits verriers et accessoires, le groupe, constitué de 8 filiales en région Hauts-de-France et 1 société en île de France, a réalisé en

2015 un chiffre d'affaires de plus de 20 millions d'euros avec une équipe de 190 personnes. Le groupe Cevino Glass vient de fêter 110 ans d'activité dans l'univers de la Vitrierie-Miroiterie. A travers ses filiales, le groupe s'est imposé au fil des ans dans le domaine de la transformation du verre plat et la pose de vitrage à destination des professionnels et particuliers, occupant aujourd'hui une place de 1^{er} plan dans le Nord de la France et en île de France. Motivé par un fort esprit entrepreneurial, le groupe, sous l'impulsion de son Président, a mis en place un modèle de gouvernance, dans lequel chaque filiale est associée au développement du groupe. Depuis 1926, les Miroiteries Dubrulle accompagnent professionnels et particuliers dans leurs projets verriers, du plus simple au plus audacieux, avec une seule ambition :

« **laisser s'exprimer la lumière** ». De son côté, Le Kap Verre, entreprise fondée en 1996, développe tout le savoir-faire propre au métier

de miroitier, au plus proche de ses clients. C'est aujourd'hui un réseau de 7 sociétés, de l'île-de-France à la Côte d'Opale, avec un seul mot d'ordre : conjuguer fiabilité du service et passion du métier. Enfin, l'enseigne lilloise Teffri Miroiterie a rejoint le groupe en mars dernier. Depuis plus de 25 ans, Teffri Miroiterie est installée au cœur de Lille. C'est ce qui fait sa force, pour un service de proximité en dépannage rapide, chantiers de miroiterie ou en menuiserie aluminium. « Rassemblées en mars 2012 au sein du groupe Cevino Glass, Miroiteries Dubrulle et Le Kap Verre ont toujours partagé les mêmes valeurs de fiabilité et de qualité de service ainsi qu'un fort esprit entrepreneurial » déclare Thierry Gautier, Président du groupe. « Avec la reprise de Teffri Miroiterie, en mars dernier, Cevino Glass est aujourd'hui plus que jamais en capacité de proposer une offre complète, sur mesure et de très haute qualité ». Son ambition : conforter sa position de référent du marché de la

Vitrierie-Miroiterie. Pour ce faire, le groupe compte utiliser ses atouts majeurs : profondeur de son offre sur-mesure à la fois en fourniture seule et fourniture-pose, recherche permanente de fiabilité et de réactivité dans la satisfaction des demandes clients, intégration des innovations les plus récentes en matière de produits comme de services... sans oublier une démarche qualité d'amélioration continue, illustrée par de nombreuses certifications (CE, CEKAL, Qualibat, RGE, agrément Pyrobel - Pyrobelite en produits pare-flammes et coupe-feu). « Notre seul objectif : apporter la lumière naturelle, source de bien-être, à nos clients » commente Thierry Gautier. « Le groupe, aujourd'hui en plein développement, souhaite mieux pérenniser ses entreprises et ses marques, préserver l'emploi et surtout... en créer d'autres. Il vise un chiffre d'affaires de 30 millions d'euros en 2020. » ■

ENTREPRISE

PROFIALIS
LANCE LA MARQUE
PROFILS DE FRANCE

Après avoir mené avec succès un ambitieux plan de redéploiement de sa production en 2015, PROFIALIS est fière de lancer aujourd'hui sa marque « Profils de France ».

Destinée à communiquer sur l'origine de ses profils PVC pour la menuiserie et la fermeture, fabriqués à 100% en France, la marque privée « Profils de France » permet également aux clients Profialis de compléter et d'élargir leur communication orientée « fabriqué en France ». Parfait allié d'une fabrication

française, « Profils de France » prouve la cohérence d'une démarche et la pertinence de solutions pour la menuiserie et la fermeture conçues, produites et transformées en France. L'identité visuelle de la marque comporte un logo et une sympathique mascotte dont le rôle sera de porter haut le message du « fabriqué en France ».

Cette nouvelle marque met en lumière une filière industrielle de la menuiserie française dynamique et

riche de produits qui sont à la fois responsables, performants, économiques et propres au bâtiment français. Une filière française qui doit lutter au quotidien pour faire face à une part de marché de plus en plus importante de produits importés. ■

Pour plus de renseignements vous pouvez consulter les sites web www.profilis-france.fr et www.profilis.com/fr

Soliso

EUROPE

STORE ROULEAU

Grandes et petites ouvertures

- ▶ Store à chaînette
- ▶ Roldrop (montage entre parclofes)
- ▶ Luxe finition inox
- ▶ Maxi rouleau



Des produits *Made in France*
certifiés par le label qualité
STORE D'ORIGINE CONTRÔLÉE

Il y a du
Caractère
dans vos
Intérieurs



Protéger, décorer, isoler...

ALLIEZ TENDANCE ET PERFORMANCE !

Intemporel et d'une extrême simplicité, le store rouleau sur-mesure s'adapte à toutes les fenêtres et apporte une touche finale à la décoration.

Retrouvez-nous sur
le salon **EQUIP'BAIE**

STAND N23
HALL 1

www.soliso.com



STORES INTÉRIEURS



STORES EXTÉRIEURS



PERGOLAS



VOLETS



SPÉCIFIQUES



EVÈNEMENT WINSOL FÊTE SES 140 ANS !

De 1876 à 2016

L'histoire de Winsol remonte à 1876, quand Jules Windels, ébéniste de métier et véritable pionnier, assemble ses premiers volets roulants. Dans les années 30, la petite entreprise unipersonnelle devint une menuiserie familiale spécialisée dans les volets roulants en bois. Après la Seconde Guerre mondiale, Winsol commença à produire des protections solaires et fut la première entreprise belge à

produire des volets roulants en PVC. Au fil des ans (des siècles !), l'entreprise a connu une multitude d'évolutions et de nouvelles gammes ont vu le jour, comme les portes et fenêtres, les stores de terrasse et de vérandas et les portes de garage. 140 ans d'expérience plus tard, Winsol est un leader dynamique sur le marché de la menuiserie extérieure et de la protection solaire possédant quatre sites de production en Belgique et en France

dans le Pas de Calais à Avion (62). En conservant la maîtrise de la production, Winsol garanti la qualité de ses produits.

Winsol en 2016

En 2016, Winsol continue à innover et à miser sur les trois piliers de sa marque : sécurité, confort et conscience de l'environnement. Outre l'incorruptible gamme de châssis « G+70 », Winsol produit depuis 2011, dans le Pas de Calais, une gamme de menuiseries

PVC « Réponse et Horizon » totalement dédiée aux clients Français. Des évolutions constantes dans l'offre couleurs, dans les quincailleries, ou dans les éléments de sécurité se mettent en place chaque année afin de répondre aux besoins spécifiques du marché français. Dans le segment des portes de garage, où l'entreprise a déjà lancé la porte Isol-Comfort à isolation renforcée ($U_w = 0.99W/m^2K$), une nouveauté fait son entrée : une porte sectionnelle qui peut être revêtue du même matériau que celui de la façade (bois, pierre, métal, etc.), pour une harmonisation parfaite avec la maison. Concernant les protections solaires, les deux derniers modèles design « Squaro » et « Lumisol » remportent un franc succès et Winsol annonce déjà d'autres nouveautés pour la saison 2017 ! ■■ www.winsol.fr



1



2



3



4

- 1 - Photo d'archive Winsol - La production au début du XX^{ème} siècle
- 2 - La chaîne de production Winsol aujourd'hui
- 3 - Photo d'archive Winsol camionnette Winsol au début du XX^{ème} siècle
- 4 - La logistique Winsol aujourd'hui.

MARQUE ATULAM LANCE « LA FENÊTRE FRANÇAISE »

ATULAM, spécialiste des fenêtres et portes sur-mesure 100% bois, lance une nouvelle marque : la fenêtre française, ainsi qu'un nouveau site :

www.lafenetrefrancaise.fr. Pour Xavier Lecompte, PDG de l'entreprise : « La menuiserie haut de gamme a toutes les capacités de

rester française. Parce que la qualité est notre valeur fondatrice, la fenêtre française garantit une origine made in France tout au long du processus de



Un réalisation Atulam, fenêtres bois sur un immeuble Haussmannien



Xavier Lecompte, PDG d'Atulam

fabrication. Avec un approvisionnement en chêne 100% français et un réseau de production localisé dans le Limousin, nos menuiseries esthétiques et performantes apportent une satisfaction optimale pour de nombreuses années ». Grâce aux nombreuses options de personnalisations (quincaillerie, finitions, accessoires...), la fenêtre française s'adapte à tout type d'habitat, du loft moderne à une maison plus traditionnelle. Idéale pour les amoureux de la décoration, la fenêtre en bois peut être repeinte au gré de ses envies, suivant ainsi les tendances déco. ATULAM a mis au point une finition peinture « usine » appliquée suivant un processus précis et équivalent à 4 à 5 couches de finition appliquées au pinceau. ■■

» Le futur vient de naître



Soleiada Communication © Yoann Léguistin - Rémy Parot - Pixeur

» Une fenêtre nouvelle génération, thermo-acoustique en respirant

WICLINE 115 AFS

- Structure 115 mm
- Filtre dissimulé en partie supérieure
- Ouvrant double ou triple vitrage
- Accès lame d'air simplifié
- Esthétique raffinée



Solution respirante innovante et optimale, WICLINE 115 AFS agit en véritable écran thermo-acoustique. Particulièrement adaptée aux hôpitaux, établissements d'enseignements, parcs hôteliers, centres sportifs, bâtiments situés à proximité de zones aéroportuaires, ferroviaires, axes autoroutiers, que ce soit en neuf ou en rénovation, la fenêtre WICLINE 115 AFS combine esthétique et performances extrêmes.

SOLUTIONS ALU
100%
DÉDIÉES AUX
BÂTISSEURS

Esthétique, efficace, unique... WICLINE 115 AFS est la solution innovante, idéale pour les projets les plus exigeants qui dessinent la ville de demain.

Pour en savoir plus sur ce produit www.wicline115afs.fr

WICONA[®]
LES TECHNOLOGIES DE VOS IDÉES

ÉVÈNEMENT

LES PARTENAIRES GEALAN RÉUNIS POUR FÊTER LES 10 ANS DE LA SARL



L'assemblée réunie pour la plénière GEALAN

2016 est l'occasion pour la filiale de Gevrey-Chambertin de fêter ses 10 années d'implantation en France. Le 15 septembre dernier, l'équipe Française a reçu l'ensemble de ses clients pour une journée riche en partage et en émotions, placée sous le signe de la vigne et du vin. Après un discours d'accueil d'Ivica MAUROVIC, Directeur commerce, marketing et technique du groupe GEALAN dans lequel il renouvelle sa pleine confiance à Patrick Martinez, désormais à la tête de GEALAN France depuis janvier, et remercie l'ensemble des clients pour leur fidélité à GEALAN, y compris pendant

les heures sombres qu'a traversé la profession au cours des dernières années, une plénière sous forme de séminaire a permis aux 70 partenaires de découvrir la nouvelle gamme à ouvrant caché GEALAN - KUBUS, particulièrement attrayante de par ses lignes épurées et tendues, d'autant plus qu'elle combine à elle seule l'ensemble des points forts GEALAN : STV® vitrage collé solution adhésive et IKD®, mousse thermique haute densité pour une parfaite inertie et d'excellentes performances thermiques, et l'acrylcolor pour un aspect de surface premium, particulièrement adapté aux exigences actuelles

des architectes. Cette journée a aussi été l'occasion de présenter la gamme 82.5 mm GEALAN, la S9000, qui trouvera parfaitement sa place sur les marchés frontaliers. Les développements de produits, ainsi que les évolutions du nuancier couleur S8000 montrent clairement que la gamme phare GEALAN a encore de beaux jours devant elle : un dormant rénovation à aile compensée, ainsi qu'un battent extérieur couvrant pour la gamme design doivent notamment voir le jour avant la fin de l'année et un nouveau coloris gris métallisé DB 703 sera lancé en janvier 2017, nouveautés que les clients ont pu

découvrir en exclusivité sur le show room de Gevrey Chambertin. Sur un plan plus festif, les partenaires GEALAN ont pu mettre toute leur expérience de menuisiers au service d'une activité manuelle artisanale, en s'essayant au montage de tonneaux de vin. La soirée s'est clôturée par une visite-dégustation des Caves Patriarches à Beaune, ainsi qu'un dîner gastronomique animé par un quizz sur la découverte d'un parcours olfactif autour des arômes du vin, permettant aux gagnants de repartir avec de bonnes bouteilles. ■



L'animation tonnellerie a remporté beaucoup de succès



Les participants tentent leur chance au quizz

Nouvelle offre, nouvelle identité...



...et toujours la même passion
pour la menuiserie depuis 18 ans

Venez vivre une expérience inoubliable #logiciels
Equip'Baie stand H35

NOMINATION

RIOU GLASS RENFORCE SON ÉQUIPE DE DIRECTION



Christophe Nicoli

Le groupe **RIOU Glass**, spécialisé dans la production et transformation du verre plat, annonce un renforcement de ses équipes avec trois nominations stratégiques à sa direction. L'objectif de cette nouvelle organisation voulue par le Président-Fondateur Pierre Riou est de mettre l'innovation et le service client au cœur de la

« Lorsque Pierre Riou et sa famille m'ont proposé la responsabilité de Directeur Général de RIOU Glass, j'ai éprouvé un profond sentiment de fierté et de reconnaissance face à cette marque de confiance. RIOU Glass est une réussite entrepreneuriale magnifique, dont je crois à l'avenir et dont je partage les valeurs ». C.Nicoli

stratégie du groupe, de renforcer la sécurité, les synergies entre les sites et les métiers du groupe et d'accélérer le développement international de l'entreprise. Pour s'assurer à ses côtés de la direction du groupe, Pierre Riou a nommé Christophe Nicoli au poste de Directeur Général et sa fille Christine Feron-Riou aux fonctions de Directeur Général Adjoint, qui aura pour mission de prendre en charge les ressources transverses (juridique, RH, organisation et systèmes de gestion, finances, et contrôle de gestion). Membre du conseil de surveillance de RIOU Glass depuis 3 ans, issu d'une famille d'entrepreneurs, Christophe Nicoli est diplômé de Sciences Po, de l'ENA (1992) et de l'IMD (Lausanne).

Ses fonctions d'administrateur lui ont donné une connaissance intime du groupe, que vient étayer dix-sept ans d'expérience dans le secteur des matériaux de construction et une capacité prouvée à élaborer et mettre en œuvre des stratégies de croissance profitable, notamment à l'international. Auparavant, après des débuts à l'Inspection Générale des Finances (IGF), il rejoint l'industrie à partir de 1999 où il y occupera les plus hautes fonctions au sein du groupe LafargeHolcim, comme directeur de la stratégie, puis du marketing, et également comme président de filiales à l'étranger, dont 4 ans au Brésil, témoigne Christophe Nicoli. La stratégie de développement de RIOU

Glass avait pris une nouvelle dimension avec l'annonce en avril dernier de l'entrée au capital de la société canadienne de transformation de verre plat Thermover, située à Saint-Léonard (Montréal). Jusqu'alors Directeur Général, Nicolas Riou prend ainsi la tête de Thermover et assure désormais depuis le Canada le développement de RIOU Glass, sous l'entité RIOU Verre, sur le marché nord-américain. « J'adresse mes vives félicitations à Christophe, Christine et Nicolas et je leur souhaite tous mes vœux de succès » se félicite Pierre Riou qui, au sein de cette nouvelle organisation, reste à la présidence de l'entreprise et continue de gérer le département innovation. ■

TOP 100

CAPACITÉ D'INNOVATION RÉCOMPENSÉE



Patrick Seitz - CEO / Directeur Général, Ranga Yogeshwar - mentor du TOP 100, journaliste scientifique et animateur de télévision, et Dirk Seitz - CEO / Directeur Général.

Aluplast fait désormais officiellement partie de l'élite innovante allemande : le fournisseur de système basé à Karlsruhe a obtenu le prix TOP 100 récompensant les entreprises moyennes les plus innovantes. Cette récompense faisait suite à la participation à un processus de sélection scientifique à plusieurs étapes avec pour objectif l'évaluation de la gestion et de la réussite de l'entreprise en matière d'innovation. Le mentor du concours d'innovation, Ranga Yogeshwar, a rendu hommage au Top

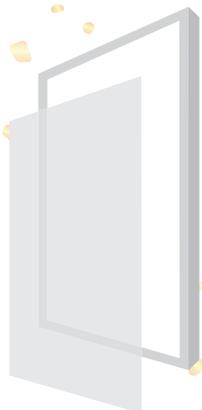
innovateur dans le cadre du Sommet allemand des entreprises de taille moyenne tenu le 24 juin dans la ville d'Essen. « Nous avons pratiquement l'innovation dans le sang », déclare Patrick Seitz, Directeur général de la société aluplast. C'est pourquoi depuis 2011 aluplast mène une politique de gestion systématique de l'innovation, une décision qui a déjà porté des fruits à bien des égards : Ce processus continu a donné naissance à de nombreuses innovations très performantes, à l'exemple de la porte levante-coulissante ou de la fenêtre energeto 5000 view. Le processus d'innovation n'est pas entraîné uniquement par les collaborateurs de différents services et départements au sein de la société aluplast, car les clients, les fournisseurs, ainsi que les représentants de divers secteurs apparentés qui se rencontrent à des intervalles réguliers pour créer les tendances à venir et en générer les idées pour les innovations y participent également. Cette approche intégratrice fut saluée par le jury du prix TOP100, tout comme l'offre complète proposée aux clients sous forme de conseils en marketing et à la vente. Citons, comme exemple de prestations proposées par le service

marketing, les présences Internet et les concepts de Showroom, voire l'élaboration complète d'une identité visuelle de l'entreprise du client. aluplast propose des formations de vente et un outil informatique de vente maison destinés aux services de vente des constructeurs de fenêtre. La décision du jury TOP100 en faveur d'Aluplast qui montre qu'elle ne se contente pas de développer des innovations de produits, mais intègre également tous les domaines essentiels pour garantir le succès, aussi et surtout auprès de ses clients, fait du fabricant de fenêtres une entreprise exemplaire dont le concept global peut être considéré comme porteur d'avenir. Faisaient partie du jury de nombreuses personnalités politiques et économiques. « C'est un honneur pour nous de compter parmi les TOP 100 des entreprises les plus innovantes, mais aussi une formidable confirmation », déclare

le Directeur général Patrick Seitz. « L'événement d'aujourd'hui montre que notre démarche qui consiste à mener une politique de gestion de l'innovation dans tous les services est apparemment la bonne décision. Il en résulte notre concept global d'avenir que nous avons également présenté lors du Salon Frontale sous la devise « La fenêtre vers l'avenir ». ■



Ensemble, ouvrons de nouvelles perspectives !



Bipa



Nous sommes heureux de vous présenter notre nouveau logo !

Il représente les valeurs de Proximité et de Qualité qui nous sont chères et que nous porterons haut et fort dans les années à venir.
Une nouvelle étape s'ouvre maintenant pour Bipa et nous avons à cœur de la vivre et de la partager avec chacun de nos clients !

La Menuiserie sans commune mesure



**UN SERVICE CLIENT À VOS CÔTÉS
POUR UN ACCOMPAGNEMENT
SANS COMMUNE MESURE.**



**UN SAVOIR-FAIRE UNIQUE
POUR UNE QUALITÉ
SANS COMMUNE MESURE.**



**DES BUDGETS MAÎTRISÉS
POUR UNE SATISFACTION
SANS COMMUNE MESURE.**



**DES PROJETS HORS-NORMES
POUR UNE MENUISERIE
SANS COMMUNE MESURE.**



 **Bipa**

7-9, route de Soissons - 02370 Vailly-sur-Aisne
Tél. : 03 23 76 38 38 - Fax : 03 23 76 38 39
e-mail : bipa.sa@bipa.fr

 **Bipa**
SUD

24, chemin de Garrabot - 31770 Colomiers
Tél. : 05 61 16 80 50 - Fax : 05 61 16 80 51
e-mail : bipasud@bipasud.fr

PROFESSION PVC SNEP, DÉCRYPTAGE DE LA CONJONCTURE



Le SNEP lance son 3^e partenariat avec l'École Boule : RÉVÉLER LE PVC /baseline « Perspectives d'espace pour QualiPVC ».

Le SNEP donne rendez-vous sur EquipBaie, stand M 101, hall 1.

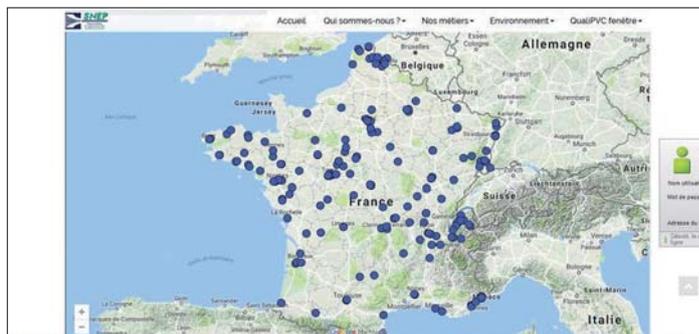
En cette rentrée 2016, le Président du SNEP, Yann de Bénazé, Président de Profine France & Manager de la Sales Area IV-Europe du Sud, détaille une conjoncture peu propice aux anticipations. Janvier, février et juin furent favorables, juillet fut faible, août meilleur et septembre s'avère décevant... cela, sans raison établie ! Certains points positifs se dégagent cependant.

L'analyse des chiffres 2015 de Batim'Études confirme que le marché global de la fenêtre régresse, la PDM du PVC baisse encore tandis que les importations augmentent – au-delà même des chiffres officiels peut-on craindre. Yann de Bénazé est surpris de l'évaluation de hausse des prix à 6 % par rapport à 2012, alors que, dans les faits, la concurrence fait rage. Mais ce peut être l'indice que le prix moyen d'une menuiserie PVC bénéficie des efforts faits sur la couleur et la mise en avant de gammes à valeur ajoutée : « Cela prouve l'existence d'un créneau à prix qualitatif : certains réussissent à vendre des produits qui tirent le marché vers le haut ». Un indicateur qui génère donc de l'espoir. Outre la couleur, Yann de Bénazé signale un créneau porteur, le mixte PVC/Alu, avec des produits plus techniques, plus riches. Autre signal positif, le redémarrage du neuf. Il commence à se concrétiser pour les menuisiers, après l'habituel délai d'inertie entre le moment où les permis de

construire augmentent et celui où les affaires entrent dans leurs plans de charge. BBC et maisons passives contribuent à cette reprise. Côté rénovation, le CITE n'a pas suscité en septembre l'effet d'accélération espéré, peut-être parce que chacun sait qu'il sera reconduit en 2017 ? Le marché français ne connaît de toute façon pas comme l'Espagne ou l'Angleterre de grands revirements de marché : les évolutions s'inscrivent plutôt entre -2 et + 2 %, « des seuils somme toute raisonnables » ! À propos de l'international, le Brexit n'a aucun impact sur l'activité, mais les grands acteurs internationaux ont subi une baisse de rentabilité due à la dévaluation de la £ Sterling. Le prix des matières premières est défavorable : « C'est la première fois que la tendance haussière dure aussi longtemps alors que le baril est à la baisse ». Elle engendre quelques hausses de tarifs, modérées (2 à 6 %) de la part de quelques gammistes. En termes de production, les investissements se poursuivent, dans un contexte confirmé de « surarmement », dicté par la course à la productivité et à l'acquisition des matériels les plus automatisés, pour ne pas être en reste vis-à-vis de ses concurrents. Ceux qui portent sur le démarrage ou l'extension des ateliers alu s'expliquent par la vogue de ce matériau. Cela ne doit pas cacher une certaine concentration des outils de production sur ce créneau. Côté solvabilité, sauf ses acteurs concentrés sur des produits à marge faible, la

menuiserie n'est pas plus fragile : même s'il n'y a pas euphorie, on ne ressent pas de dégradation des situations financières plus fortes en 2016. Quels types de gammes se portent mieux que les fenêtres ? Les fermetures, cela se confirme même modestement, peut-être sous l'influence de la vogue du volet coulissant, ou par suite de la chute récente d'un grand acteur du volet roulant. La porte PVC a fait l'objet d'efforts -panneau intégré, ouvrant caché, mixte PVC/alu- et bénéficie de l'intégration au dispositif du CITE. Mais la concurrence est rude... La clôture PVC, elle, n'est pas sur une pente ascendante. Quelles entreprises s'en sortent le mieux dans ce contexte ? À la différence des petits artisans ou des entreprises mono produit ou mono solution (un seul matériau, cible unique grande distribution ou activité chantier par exemple), celles qui ont opté pour le multi matériau pour pouvoir répondre

à tout le marché. Même de taille intermédiaire et visant un marché régional, elles s'en sortent bien en s'appuyant sur un fort réseau de magasins, une vraie spécialisation, une belle notoriété... Le salon EquipBaie permettra de voir les forces en présence, les investissements et stratégies en action. « La Profession est optimiste : on a repris en main notre salon », se félicite Yann de Bénazé. Le SNEP y sera présent (stand M 101, hall 1) pour parler recyclage, Marque QualiPVC fenêtre, partenariat avec l'École Boule... Au 1^{er} semestre 2017, il mènera à terme le long travail effectué avec l'UFME et le CSTB pour valider les processus de laquage du PVC, avec les 1^{ers} DTA et audits en NF 220 pour les menuisiers. Autres objectifs, faire progresser le marquage, mettre à jour les FDES et bilans carbone, poursuivre l'action en faveur du recyclage et développer la marque QualiPVC Fenêtre en passant en phase opérationnelle chez les menuisiers. ■



Sur EquipBaie, le SNEP parlera collecte et recyclage. Ici, carte des 187 points de collecte.

SL50

FAÇADE
ET VERRIÈRE

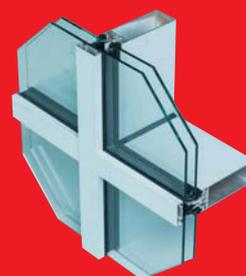
Vos projets d'envergure tout en finesse

Avec une **inertie jusqu'à 4500 cm⁴** et un poids maximum de **550 kg par volume**, la façade SL50 s'intégrera à l'ensemble de vos projets des plus compacts aux plus complexes.

Son **système ingénieux** permet à la façade SL50 de se décliner en de nombreuses configurations : plusieurs possibilités de montage (grille, trame horizontale ou verticale), en façade droite ou inclinée.

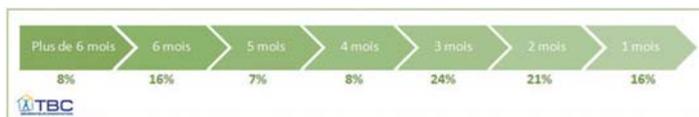
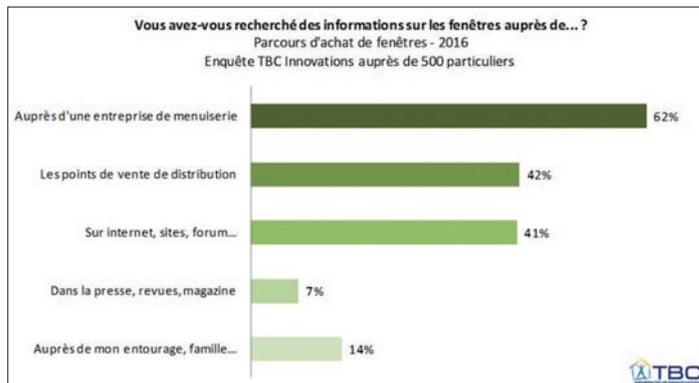
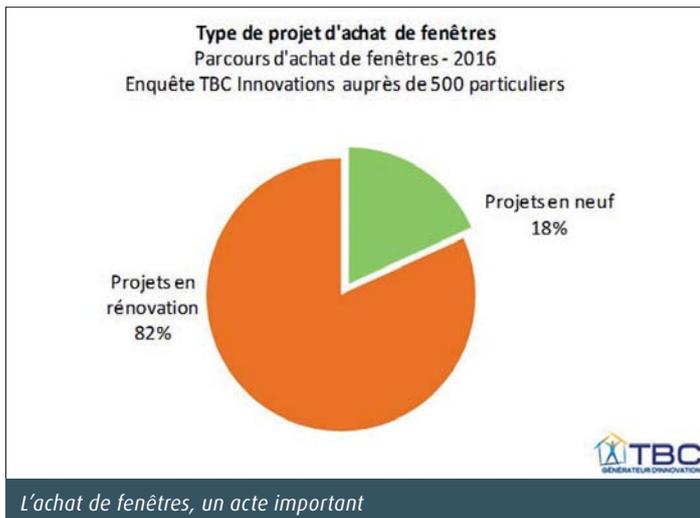
Les **profilés d'une grande finesse** assurent une face vue réduite de 50 mm offrant ainsi de larges surfaces vitrées pour un **apport lumineux maximal**, des **performances thermiques optimales** (1.3 W/m².K) et un **confort d'utilisation idéal**.

Façade et verrière SL50, **laissez libre cours à votre imagination.**



ÉTUDES

LES PARCOURS D'ACHATS DES PARTICULIERS POUR LES FENÊTRES EN FRANCE



TBC Innovations vient de publier les résultats d'une enquête menée auprès de 500 particuliers ayant acheté des fenêtres en France. Chaque année, de nombreux particuliers sont amenés à se renseigner et à choisir des fenêtres, soit dans le cadre d'un projet de construction neuve, soit dans le cadre d'un projet de rénovation de leur logement.

TBC propose de répondre aux questions que les professionnels se posent sur les parcours d'achat empruntés par les particuliers lorsqu'ils font l'acquisition de nouvelles fenêtres.

- Où et comment les particuliers se renseignent-ils ? Où achètent-ils ?
- Quelles sont leurs attentes lors de l'achat de fenêtres ? En neuf et en rénovation ?
- Quels circuits de commercialisation utilisent-ils ? Pour se renseigner, pour acheter ?
- Quels sont les types de fenêtres recherchés, choisis ?

TBC Innovations a réalisé une enquête quantitative auprès d'un échantillon de 500 particuliers, représentatif des propriétaires de logements en France, ayant réalisé un achat de fenêtres (hors fenêtres de toit) sur les 12 derniers mois ou ayant un projet d'achat pour les 12 prochains mois. Les différents types de logements (maisons,

appartements) et de chantiers (neuf, rénovation) sont intégrés. La représentativité de l'échantillon a été assurée par la méthode des quotas (sexe, âge, type de logements) après stratification par région (5 zones géographiques UDA5). Sur les 500 particuliers, 409 projets concernaient des rénovations de fenêtres, dont 213 en maisons et 196 en appartements. 91 projets concernaient des constructions neuves, dont 40 en maisons et 51 en appartements. Au total 253 projets étaient en maisons individuelles et 247 projets en appartements.

Les résultats de cette enquête témoignent qu'afin d'effectuer leur choix, plus de 90% des particuliers se sont renseignés préalablement à leur achat. Les sources d'informations utilisées sont variées : contacts auprès d'artisans menuisiers, visites dans des boutiques de menuisiers en réseaux, recherches sur internet. 4 répondants sur 10 ont cherché sur internet des informations sur les fenêtres. Les particuliers recherchent des informations

sur internet mais la visite en magasin afin de voir et toucher le produit est déterminante dans l'acte d'achat.

Les professionnels du secteur demeurent la source d'information majeure : sur 10 particuliers interrogés, plus de 6 se sont renseignés auprès d'une entreprise de menuiseries, et 4 auprès de points de vente de distribution.

Les professionnels du secteur demeurent la source d'information majeure : sur 10 particuliers interrogés, plus de 6 se sont renseignés auprès d'une entreprise de menuiseries, et 4 auprès de points de vente de distribution.

Leur projet d'achat est un projet réfléchi
Les particuliers demandent plusieurs devis avant de passer à l'acte d'achat, pour comparer les offres de fenêtres. Leur projet s'inscrit dans le temps et peut durer plusieurs mois. Si 39% des projets que TBC a observé sont sur des cycles longs et durent 4 mois et plus, il faut souligner que les projets semblent de plus en plus courts. En effet, 61% des projets sont sur des cycles courts de 3 mois ou moins. Certains particuliers valorisent même des cycles très courts : 16% des projets ont été réalisés très rapidement, en 1 mois !

Le particulier a besoin d'être rassuré !

L'achat de fenêtre est un acte impliquant, les particuliers cherchent à être rassurés par les vendeurs et poseurs. Une des principales attentes envers le menuisier, vendeur de fenêtre, est la prise en charge globale de leur projet, du devis à la pose. Les particuliers attendent à la fois l'assurance de produits de qualité et du sérieux de la part des poseurs. Avoir des garanties et un bon service après-vente est un élément essentiel. Ils sont aussi attentifs à leurs références et certifications.

Une bonne satisfaction

Malgré des parcours d'achats divers et des profils différents, les particuliers sont globalement satisfaits à la fois des fenêtres choisies et des poseurs et seraient prêts à les recommander. TBC a interrogé les particuliers sur les éventuelles difficultés rencontrées à l'occasion de ces travaux. Les principales difficultés citées ont été : trouver un poseur, des informations sur la qualité et les performances des produits, un délai acceptable et obtenir le financement nécessaire à leur projet. Plus de la moitié des particuliers ont affirmé n'avoir rencontré aucune difficulté. TBC Innovations est une société de conseil et d'études spécialisée pour le bâtiment. Site : tbcinnovation.fr

Schüco Living

Développé à l'image de vos exigences.

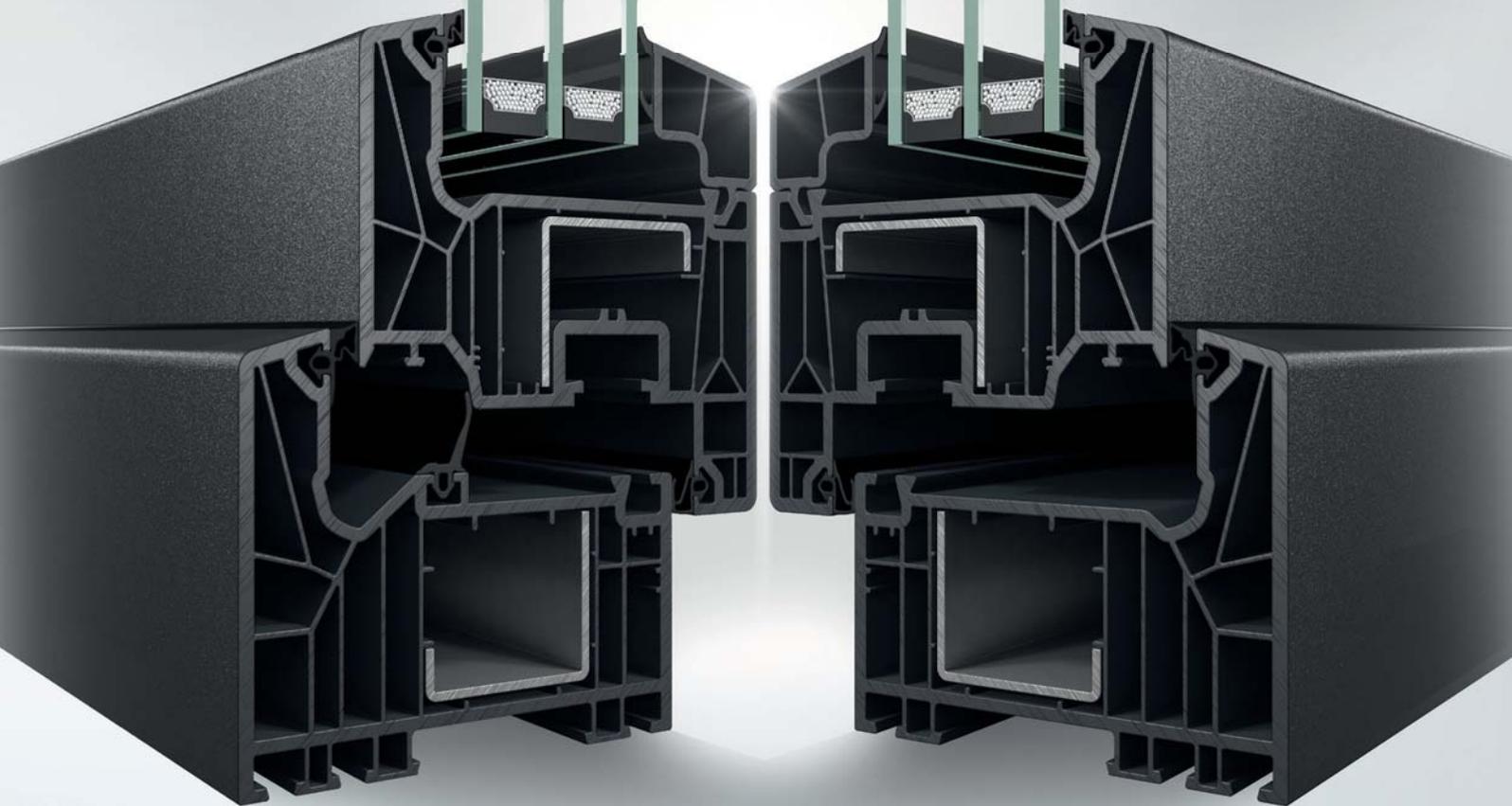
+ Système complet avec large gamme de profilés de raccordement et d'appoint

+ La technologie du système Twin augmente l'utilisation de pièces communes

+ Flexibilité, efficacité et sécurité du processus lors de l'usinage et du montage

+ Premiers joints EPDM soudables pour fenêtres et portes au monde

**RENDEZ-NOUS VISITE
AU SALON EQUIPBAIE PARIS
15. – 18.11.2016
EXPO PORTE DE VERSAILLES
HALL 1, STAND N° L92**



SCHÜCO

VERRE AGC REDÉMARRE SON FOUR DE PRODUCTION DE BOUSSOIS

AGC Glass Europe redémarrera, en avril 2017, son four de production de verre (float) à Boussois (59) qui a été arrêté depuis 2013 en raison de la crise économique sévissant en Europe. La remise en service de l'outil est motivée par plusieurs facteurs concomitants, dont le redressement conjoncturel en Europe occidentale et centrale impactant la demande en verre, la demande soutenue en verre automobile accaparant une partie croissante des capacités du groupe, et la perspective de prochaines

réparations de fours au sein du groupe. Doté d'une capacité flexible allant jusqu'à 650 T/jour, le four float AGC de Boussois sera en état, grâce à sa remise à neuf, d'ajuster sa production à la demande en verre des marchés européens et outremer. Notons de plus qu'il constitue également un facteur d'amélioration du service au client, cher à AGC. Son redémarrage entraînera par ailleurs la création d'environ 20 emplois sur le site qui en compte aujourd'hui 207. ■■



BUDGET LOI DE FINANCES 2017 : GARDER UN CAP

La **FFB** a annoncé sa satisfaction à propos du projet de loi de Finances pour 2017 qui préserve l'essentiel en ce qui concerne les marchés du Bâtiment. Qu'il s'agisse du Prêt à taux zéro (PTZ), des dispositifs « Pinel » et « Censi-Bouvard », de la TVA à taux réduit, du Crédit d'impôt pour la transition énergétique (CITE) ou de l'éco-prêt à taux zéro, leur maintien permet

de ne pas briser l'élan du redémarrage qui se dessine dans le secteur. Il pourra poursuivre son accélération afin de devenir à nouveau moteur de la croissance, mais aussi et surtout de l'emploi en France, dès 2017, tout en répondant à de réels besoins. Par ailleurs, la FFB souhaite que les débats budgétaires qui vont s'ouvrir ne débouchent pas sur une

multiplication et/ou un durcissement des règles s'imposant à l'occasion des travaux de rénovation de bâtiments. Alors que ce segment peine à accélérer, même sur son volet performance énergétique, il faut éviter tout handicap supplémentaire. Enfin, la FFB s'insurge du prélèvement annoncé de 350 millions d'euros dans la trésorerie des OPCA (Organisme Paritaire Collecteur

Agréé) dans l'objectif de financer la prolongation du plan de 500 000 formations pour les chômeurs. A l'heure où les besoins d'adaptation des salariés du bâtiment aux enjeux du numérique, du BIM et de la transition énergétique connaissent un vif essor, il serait incompréhensible que les fonds de la formation soient dérivés vers d'autres usages. ■■

LOGO NOUVELLE IDENTITÉ VISUELLE POUR ALULUX®

Après avoir accueilli son nouveau commercial, Romain Moyon, en charge de son nouveau secteur Nord-Ouest, en février dernier, Alulux, dans la continuité de son développement commercial en France, propose désormais à ses clients des départements 66, 34, 30 et 13, une livraison hebdomadaire de sa gamme de produits. De plus, dans le cadre de sa politique de développement et d'innovation, Alulux a analysé et redéfini sa marque et les valeurs qui ont fait sa réussite depuis sa création. Avec la refonte de son logo, Alulux a réussi à montrer qu'elle reste attachée à ses traditions tout en mettant en valeur son virage innovant. A travers ce nouveau logo, la société souhaite mettre en valeur ce qu'elle symbolisait dans le passé, ce qu'elle symbolise aujourd'hui et ce qu'elle représentera

à l'avenir : Stabilité, Modernité, Transparence, Simplicité, Unique en son genre, Indépendance. « Avec ce nouveau logo, Alulux exprime un nouvel élan, qui constitue la première étape d'une nouvelle image globale qui est encore en cours d'élaboration. Il est important de souligner que la couleur et l'écriture en majuscules a été conservée afin de rappeler clairement l'origine d'Alulux. En effet, Alulux a volontairement choisi de rester fidèle à ses valeurs importantes du passé. Le design moderne, transparent et indépendant du nouveau logo lui permettra de communiquer de façon innovante avec les groupes cibles dans le domaine numérique et dans la presse écrite grâce à une image de marque appropriée. Alulux va progressivement introduire le nouveau logo de sa marque au cours des

mois à venir, en commençant par l'équipement de l'entreprise, et enfin sur tous ses supports de communication internes et externes. » explique

Marc SYLLA, Directeur Commercial et Marketing d'Alulux pour la France et la Belgique. ■■

ANNONCE

RECHERCHE VRP MULTICARTES

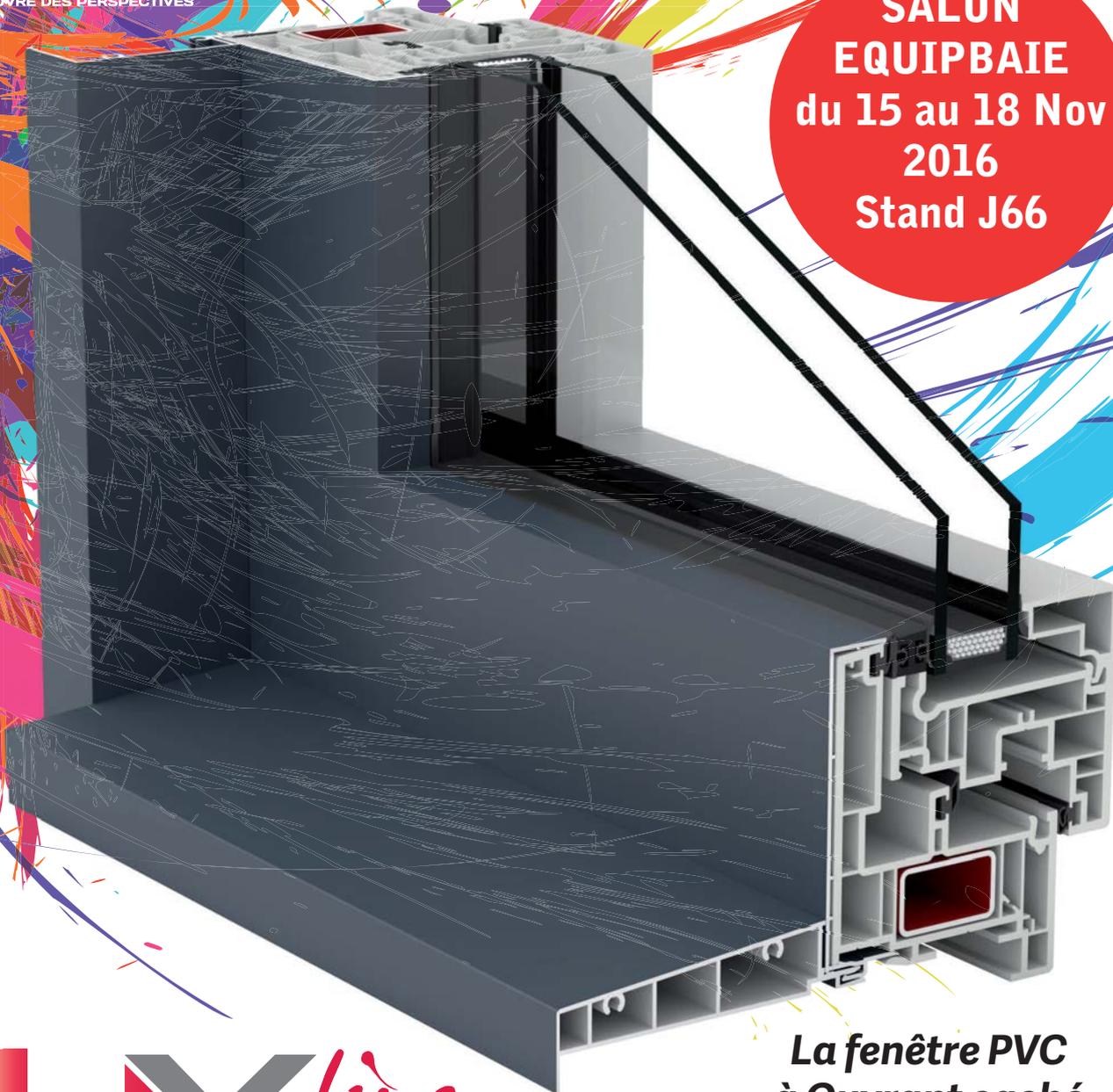
La S.A.R.L TRIOSTORES, fabricant de stores vénitiens intérieurs et stores enrouleurs intérieurs basé à MACON (71), recherche VRP multicartes H/F, toutes régions France Métropolitaine.

Renseignements et contact au 03 85 34 68 72 ou triostores77@gmail.com

SOCREDIS

LA PROXIMITÉ
OUVRE DES PERSPECTIVES

**SALON
EQUIPBAIE**
du 15 au 18 Nov
2016
Stand J66



**La fenêtre PVC
à Ouvrant caché
qui ouvre les perspectives
de couleurs sans perdre
ses performances***

LUX *line*
Ouvrant Caché
by socredis
LA PERFORMANCE N'EST PLUS UN LUX

TROPHÉES
2016

LE MEILLEUR DE L'INNOVATION DU SALON EQUIPBAIE - METALEXPO

◆ **Lauréat** ◆

LUXLine c'est...

- Un apport de couleurs sans contraintes
- Des performances thermiques reconnues
- Un design contemporain
- Une intégration simple

*Performances A*E*V* A*4 E*9A V*A3. Performances thermiques Uw 1.1 en double vitrage et inférieur à 0.8 en triple vitrage.

SOCREDIS
LA PROXIMITÉ
OUVRE DES PERSPECTIVES



RENCONTRE AMICALE

MENUISERIE ON THE GREEN : 105 PARTICIPANTS POUR CETTE 3^{ÈME} EDITION !



Les trois organisateurs de Menuiserie On The Green : Bruno Cadudal (Atlantem), Marc Bonjour (Groupe Liébot), Jean-Pierre Souchère ainsi que Stéphanie Dreux-Laisné (L'Écho de la Baie) remettent les deux premiers prix aux vainqueurs en brut, Pierre-Yves Boulangeot de l'entreprise Boulangeot associé à Jean-François Guillet de chez Sika



Bruno Cadudal et Stéphanie Dreux-Laisné, directrice de L'Écho de la Baie remettent les prix aux gagnants.

La troisième édition de la compétition de Menuiserie on the Green s'est déroulée en Septembre sous un soleil radieux, au golf de la Bretesche à Missillac (44).

Menuiserie On The Green est une compétition de golf, qui a vu le jour il y a 3 ans grâce à l'initiative de trois industriels, tous les trois passionnés de menuiserie et de Golf : Bruno Cadudal (Atlantem), Marc Bonjour (Groupe Liébot) et Jean-Pierre Souchère (ex patron du groupe Isosta). Cette rencontre amicale de la profession séduit de plus en plus d'industriels qui, le temps d'une journée, d'un parcours, se retrouvent entre

confrères dans une ambiance très détendue, loin des tracas liés à leurs fonctions !

Menuiserie On The Green comptait 105 participants cette année. Fabricants et industriels ont pu, soit s'initier au Golf avec un professeur, soit s'inscrire à la compétition en scramble par équipe de deux, et parcourir ce superbe 18 trous du domaine magnifique du château de la Bretesche. Les non-passionnés de golf avaient une surprise qui les attendait : une dégustation œnologique dans un des salons du domaine. De nombreux lots récompensaient les vainqueurs dans toutes

les catégories. Les deux premiers prix étaient offerts par L'Écho de la Baie qui est le partenaire presse de cette manifestation depuis sa première édition.

Les heureux gagnants étaient :
Les vainqueurs en brut :

- ▷ 1^{er} prix : Pierre-Yves Boulangeot de l'entreprise Boulangeot associé à Jean-François Guillet de chez Sika.
- ▷ 2^{ème} prix : Régis Delahaye et Anne-Clémence Binet de la société Delplast
- ▷ 3^{ème} prix : Christophe Rereau et Jean-Luc Nouveau de la société Ouvéu.

Pour les vainqueurs du parcours en net :

- ▷ 1^{er} prix : Jean-Michel Larrazet, Profine, associé à Olivier Chupin SFS
- ▷ 2^{ème} prix : Jean-Louis Juliard et Richard Clavier de chez Reynaers
- ▷ 3^{ème} prix : Olivier Dabin de chez Orkéis

Pierre-Yves Boulangeot de l'entreprise Boulangeot et Jean-François Guillet de chez Sika, les deux vainqueurs en brut de la compétition, ont été récompensés par Stéphanie Dreux-Laisné, Directrice de la Publication de L'Écho de la Baie, qui leur a remis une belle récompense à chacun : une invitation à un



week-end golfique pour deux personnes à Dinard, avec un hébergement au Grand Hôtel Lucien Barrière et un accès au parcours du Golf de Dinard.

Le concours d'approche a été remporté par Régis Delhaye et celui du concours de Drive par sa partenaire Anne-Clémence Binet. Cette rencontre confraternelle et amicale de la profession, libre de tout enjeu concurrentiel, est une très belle manifestation des relations humaines qui existent et animent le dynamisme de notre profession. Cette convivialité entre confrères dans le secteur de la menuiserie est certainement unique. Cette initiative est plus que sympathique : elle est une des démonstrations que le secteur de la menuiserie est animé d'une dynamique exceptionnelle que beaucoup d'autres secteurs nous envient !...

Bravo aux organisateurs qui investissent beaucoup de leur temps pour l'organisation de cette très belle journée et ... à l'année prochaine ! ■■



1 - Un groupe très concentré !
2 - Pierre-Yves Boulangeot, Jean-François Guillet (Sika), Edouard Catrice (Elcia) et Antoine Burgermeister (Thiebaut).
3 - Olivier Chupin (SFS Intec), Jean-Luc NOUVEAU et Christophe Reveau (Ouvéo) et Jean-Michel Larrazet (Groupe Profine).



Made in Germany : Les stores design markilux – ils créent non seulement d'ombre, mais sont aussi un accroche-regard sur la terrasse ou le balcon. Grâce aux multiples possibilités d'éclairage, ils deviennent une vedette technique et un garant pour la vente courant la prochaine saison ensoleillée.

Venez nous voir au prochain salon Equip'baie, Paris – Porte de Versailles
15 – 18 novembre 2016, Hall 1, Stand N 15

markilux.fr

markilux

fiable · intemporel · élégant



RENCONTRE AMICALE (SUITE)



Anne-Clémence Binet (Delplast), Régis Delahaye (Delplast), Christophe Nicoli (nouveau DG de Riou Glass) et Guillaume Sylvestre (Somalu)



Bruno Cadudal (Atlantem) avec Patrick Sage et Yves Dubois (Deceuninck) et Robert Dollat (DG de chez Les Zelles et membre du bureau de l'UFME).



Olivier Dabin, Danier Roy (DG de Sapa Building System) et Lionel Berthet (Installux)



Philippe Gyomard (Prospérances, Jean-Pierre Souchaire, Arnaud Hennequin (Cetih) et Richard Blot (Socredis)



Lionel Berthet (Installux) au putting



Yves Dubois (Deceuninck) en sortie de bunker.



Bruno Cadudal (Atlantem), organisateur de Menuiserie On The Green. Beau Drive !



Dominique Bande (Vendôme)

Durable, économe

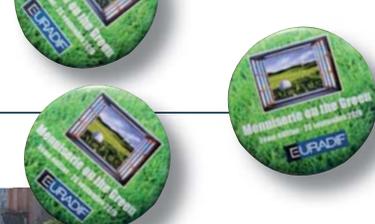
***Le 15 novembre,
BUBENDORFF
fait toute la lumière sur
le volet nouvelle génération***

Salon **Equip'Baie** - Paris Porte de Versailles,
Hall 1, stands N65 et E62

Respirez c'est

BUBENDORFF

BUBENDORFF SAS - société au capital social de 1.297.155 € - 41 rue de Lecture
BP 80210 - 68306 SAINT-LOUIS Cedex - FRANCE - RCS Mulhouse 334 192 903.



RENCONTRE AMICALE (SUITE)



Jean-Louis Juliard (Reynaers), Richard Clavier (Reynaers),
Virginie Fontanel (MCC) et Jérôme Chalaye



Olivier Chupin (SFS Intec)
et Jean-Michel Larrazet
(Groupe Profine) à un
moment décisif !

Euradif avait fabriqué des
badges pour l'occasion !



Présentation du programme de la matinée par le professeur de Golf
du domaine, pour ceux qui ont choisi l'initiation.



L'initiation se déroule dans une
ambiance très décontractée !



Maxime Abgrall et
Frédéric Bretagne (FPP0)



Le groupe de l'initiation ...



Les trois organisateurs de Menuiserie On The Green : Bruno Cadudal
(Atlantem), Marc Bonjour (Groupe Liébot) et Jean-Pierre Souchaire
(ex patron du groupe Isosta).



Pour les non-golfeurs : dégustation œnologique !

Stores toiles de Griesser – automatiquement bien.



La garantie d'une
protection solaire durable



www.griesser.fr

GRIESSER

E-COMMERCE

HOMLY YOU : LA PREMIÈRE PLATEFORME QUI VOUS AIDE À TROUVER DES CHANTIERS



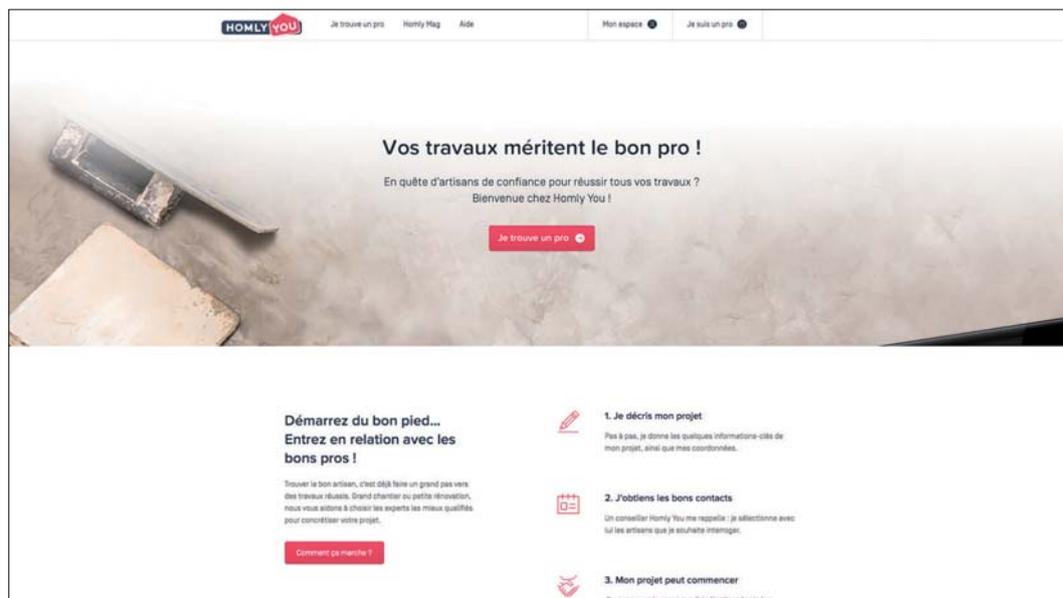
Patrice Richard,
Président du groupe



Olivier Royer, Directeur Marketing

De négociant en matériaux de construction, Saint-Gobain Distribution Bâtiment France (SGDB France) est aussi devenu pure-player. Outre de nombreux services en ligne, le propulsant comme e-commerçant leader du bâtiment 2.0, il vient de lancer un service digital payant d'intermédiation entre pros et particuliers.

Saint-Gobain Distribution Bâtiment France (SGDB France) pourrait faire sien le slogan devenu désormais célèbre : mais ça, c'était avant. « Auparavant, nous avions pour vocation de vendre des matériaux de construction. Aujourd'hui, nous



voulons rendre le professionnel plus performant, ainsi que le particulier qui fait un retour sur notre scène stratégique », dévoile Patrice Richard, président du groupe. Comment ? « Nous connaissons la multiplicité des métiers au travers de nos 12 enseignes*. Pour chacun, nous avons une réponse spécifique. Notre approche se veut désormais encore plus exigeante sur cet axe ». Et le leader de la distribution bâtiment en France a décidé de frapper fort notamment sur le digital. Outre le développement de pas moins de 250 000 fiches produits qui mobilisent une équipe de 50 personnes chaque jour, ou encore la transformation de certains de ses sites en véritable portail de e-commerce grâce à des services tel que le Click&Collect, SGDB France vient de lancer une nouvelle marque : Homly You, la plateforme de confiance pour les travaux entre professionnels et particuliers.

Une demande de devis sur deux non transformée

Ce service digital payant est né d'un constat : « le secteur d'activité travaux est redouté par les particuliers, informe Olivier Royer, directeur marketing et digital chez SGDB France. Or, si un bon nombre vont sur

internet pour déposer des projets, – 2,5 millions de devis par an –, 43 % de ces demandes ne trouvent pas de professionnels, et 50 % des particuliers sont insatisfaits par la réalisation de leurs projets travaux ». Des chiffres plutôt alarmants. D'autant que cette insatisfaction vient principalement du fait que les entreprises « n'ont pas les outils pour aller chez les particuliers. Ils leur coûtent trop chers ». Avec cette nouvelle marque SGDB France compte donc « innover sur le marché pour rendre le sujet plus qualitatif ». Avec la question de la notation qui va être soulevée à l'image d'un Trip Advisor. Mais pour l'instant, il s'agit surtout d'apporter de la satisfaction aux particuliers grâce au recours à des artisans qualifiés, ainsi qu'à ces derniers en leur servant sur une plateforme des projets renseignés. « Ils bénéficient ainsi d'un service de prospection performant et d'un accompagnement permanent », ajoute Olivier Royer.

Une vitrine qualifiée pour les professionnels

Côté pratique, il suffit aux particuliers de se rendre sur le site internet dédié de Homly You et de renseigner un formulaire de descriptif de projet. Une liste de professionnels

– jusqu'à quatre – lui est alors adressée afin qu'il fasse sa sélection. Puis il reçoit les coordonnées de l'artisan pour faire établir le devis. Si ce particulier « est rappelé par notre Centre de Relation Client basé à Reims pour préciser les spécificités de son chantier, l'artisan membre d'Homly You doit s'engager à contacter ce prospect avant 48 heures, à lui délivrer un devis clair, ainsi que des délais ». Pour le pro, affilié à cette plateforme en renseignant son inscription en ligne (activités, zone géographique d'intervention, attestation d'assurances, qualifications, références de réalisations, photos...), ce service est payant via un abonnement de 29 € HT par mois et agrémenté d'une commission à l'opportunité du chantier de 10, 20 ou 30 € HT. Dès cet automne, le pro membre d'Homly You va bénéficier d'une application digitale à installer sur son smartphone pour faciliter le suivi de chantier. Pour se transformer en véritable artisan 2.0 et répondre ainsi aux évolutions irréversibles de la relation clients. ■■

* Point.P, La Plateforme du Bâtiment, Outiz, Cedeo, Décoceram, PUM Plastiques...
www.homly-you.com

Portes de garage et motorisations



Portes d'entrée ThermoCarbon



Portes de garage et portes d'entrée assorties



La gamme de portes d'entrée et de garage la plus vaste d'Europe

- Des dimensions standards et sur-mesure pour répondre à tout type de projet, rénovation et construction neuve
- Adaptée aux exigences les plus élevées en matière de performance énergétique et de sécurité*
- Des solutions innovantes pour l'habitat : maison connectée, maison passive, accessibilité pour personne à mobilité réduite

Jusqu'à
0,47
W/(m²·K)

* Valeur U_d pour une porte d'entrée en aluminium ThermoCarbon

CR 4

* Equipement anti-effraction en option pour la porte d'entrée en aluminium ThermoCarbon



www.hormann.fr

HÖRMANN
Portes pour l'habitat et l'industrie



GLASSTEC 2016 : TENDANCES ET INNOVATIONS DANS LE VERRE

Glasstec 2016 à Dusseldorf, l'un des principaux salons consacrés au verre dans le monde. Doc. PP

Du verre dynamique « 4 saisons » au verre pour sol sportifs, en passant par toutes les solutions de collage, de séparateurs, de joints et d'étanchéité des complexes vitrés.

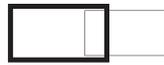
Le salon Glasstec s'est tenu à Dusseldorf en Allemagne, du 20 au 23 septembre dernier. Avec 1 235 exposants venant de 52 pays et 40 200 visiteurs issus de plus de 100 pays, Glasstec est l'une des plus grandes manifestations consacrées au verre dans le monde. Du verre, on en voit sous toutes ses formes - du plat, du creux, du bombé - et pour toutes

sortes de marchés, depuis le bâtiment jusqu'au ferroviaire. On trouve à Glasstec de quoi fabriquer du verre, comme des matériaux réfractaires pour les fours et les floats, des machines pour le tailler, le bomber, toutes les couches imaginables pour le feuilletter, tous les joints et les intercalaires concevables, des solutions pour imprimer des motifs aussi bien pour

la décoration intérieure que pour affronter les éléments extérieurs en façade... A Glasstec, cependant, on ne voit pas de fenêtres et de façades finies. Si tous les verriers mondiaux sont présents, les gammistes comme Technal, Schüco ou Wicona sont absents. La richesse des innovations était particulièrement abondante cette année. Après avoir arpenté, allée par

allée, les 8 halls du salon, nous avons identifié six grandes tendances fondamentales : la marche vers le « verre 4 saisons » aussi performant en été qu'en hiver, le verre vecteur de messages sur lequel on peut marcher, le verre structurel, les façades innovantes, le verre parfaitement clair et sans reflets, le verre imprimé pour la décoration intérieure.

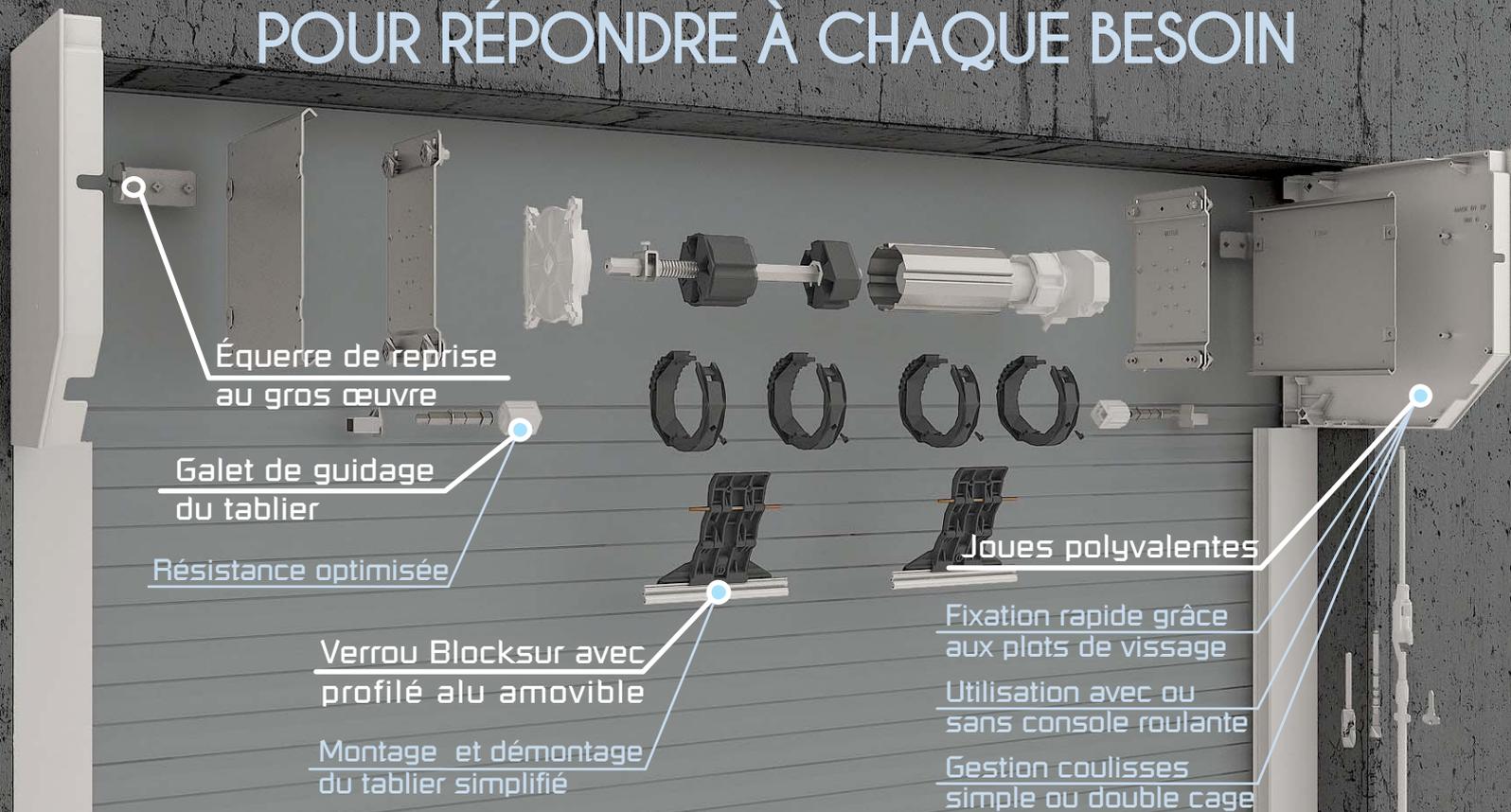
ZURFLÜH-
FELLER



PORTES DE GARAGE



UNE LARGE GAMME D'ACCESSOIRES SPÉCIFIQUES POUR RÉPONDRE À CHAQUE BESOIN



En marche vers le « verre 4 saisons » :

En bâtiment, le verre idéal laisse passer un maximum de lumière naturelle en toute saison, mais protège contre l'éblouissement d'un soleil bas sur l'horizon. Il laisse entrer la chaleur du soleil en hiver, tout en empêchant la chaleur des locaux de sortir. En été, au contraire, il empêche la chaleur solaire d'entrer. Toute l'année, il protège efficacement contre le vent et la pluie. Jusqu'à l'apparition du verre électrochrome de Sage Glass, acheté et développé par Saint-Gobain Glass, ce verre idéal n'existait pas. On voyait à Glasstec toutes les étapes de la progression vers le but ultime des verres dynamiques. Le stand d'AGC montrait les dernières évolutions du Stopray, un vitrage à couche pyrolytique pour un contrôle solaire renforcé, avec le « Stopray Ultraselect-50 ou Clearvision », un verre à forte transmission lumineuse, contrôle solaire élevé et une valeur $U_g = 1 \text{ W/m}^2\text{K}$. Saint-Gobain Glass mettait en avant plusieurs produits qui ne seront commercialisés que mi-2017. Le Climatop Eclaz, destiné au résidentiel neuf et en rénovation,

améliore les performances de transmission lumineuse et d'isolation thermique. Un triple vitrage Climatop Eclaz atteindra une valeur TL de 60% au lieu de 50 % pour un triple vitrage classique. Un double vitrage Climatop Eclaz aura une performance thermique égale à celle d'un triple vitrage actuel. Le Clima Plus Eclaz One est pour sa part l'aboutissement de 7 à 8 ans de recherches. En double vitrage, il offrira une valeur $U_g = 1,0$, avec une TL = 80% et une valeur g de 60%. A travers toutes ces nouveautés, il s'agit de maximiser la transmission de lumière naturelle, de préserver la chaleur du local en hiver et de l'empêcher d'entrer en été. Mais aussi performants qu'ils soient, ces verres sont conçus pour une seule mission thermique. Ils empêchent la chaleur d'entrer en toutes saisons, par exemple, et doivent être complétés par des solutions de stores ou de brise-soleil orientables pour lutter contre l'éblouissement. Pour une solution capable de s'adapter aux exigences contradictoires d'une saison à l'autre, il faut passer aux verres électrochromes.



Chez Saint Gobain Glass, la nouvelle gamme Climatop Eclaz conjugue une transmission lumineuse élevée et un facteur solaire important. Elle ne sera disponible que mi-2017. Doc. PP



Climatop Easy de Saint-Gobain Glass est une nouvelle solution d'espaceur pour triple vitrage avec un seul espaceur au lieu de deux. Sur la face intérieure de l'espaceur, une encoche au centre accueille un vitrage intermédiaire de 2 mm d'épaisseur au lieu de 3. Le gain de poids peut atteindre 25% par rapport à un triple vitrage classique avec deux espaceurs. Doc. PP

Les verres dynamiques déjà commercialisés

A Glasstec, nous avons compté trois offres de verre électrochromes et entendu l'annonce d'autres solutions de verre dynamique qui devraient apparaître en 2017 ou 2018. Chez Saint-Gobain Glass, l'offre Sage Glass s'étend de 300 x 350 mm à 1520 x 3050 mm. Les teintes disponibles en série sont le bleu, le vert et le gris. Mais, en faisant preuve de la patience nécessaire, un architecte peut obtenir à peu de chose près la teinte qu'il souhaite. eControl commercialise pour sa part des vitrages électrochromes de 400 x 500 mm au minimum jusqu'à 1350 x 3300 mm au maximum. Ils changent de teinte sous un courant de 5 V de tension au maximum. La variation de teinte du plus clair au plus foncé prend environ 20 minutes.



L'américain Wissmach (www.wissmachglass.com) propose des centaines de références de verre teint dans la masse, avec ou sans textures, jusqu'à la dimension maximale de 213,40 x 81,3 cm. Ces produits sont destinés à la décoration, à l'ameublement et à la fabrication de cloisons non-porteuses.



Glasstec 2016, l'entrée du salon. Doc. PP

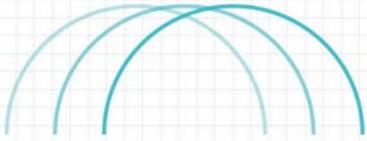
L'offre eControl est disponible en deux versions Smart (TL variant de 55 à 10% en double vitrage avec un facteur solaire de 41 à 10%) ou Light (TL variant de 57 à 15% en double vitrage avec un facteur solaire de 43 à 13%) et en double ($U_g = 1.1 \text{ W/m}^2\cdot\text{K}$) ou triple ($U_g = 0,5 \text{ W/m}^2\cdot\text{K}$) vitrage.

Les projets de verres dynamiques en développement

De son côté, l'allemand Tilse Formglas GmbH développe deux solutions originales de verres dynamiques avec l'aide du Fraunhofer Institut IAP (Berlin). Tilse est un spécialiste du vitrage pour yachts de luxe et ces deux produits seront en priorité destinés à ce marché et seront proposés en verres plats ou bombés. Le premier, Solardim Colour est un verre électrochrome classique. Il change de teinte sous l'effet d'un courant inférieur à 2 V. Comme il repose sur des colorants organiques, il pourra être commandé dans une grande variété de teintes. Le second produit, Solardim Eco, change de teinte automatiquement sous l'effet d'une variation de sa température : plus il est chaud, plus il s'assombrit. Dow Corning présentait pour sa part un projet encore au stade du développement : un verre dynamique incorporant une couche de cristaux liquides de silicone. Il est activé par une très faible tension électrique et seulement au moment du changement d'état. Cette solution offre une occultation, un contrôle solaire et, à l'état clair, une exceptionnelle transmission lumineuse. Dow Corning imagine des applications similaires à celle du verre électrochrome, mais aussi en partitions intérieures et même en vitrines, puisque à l'état occulté, ce verre offre un parfait support de projection. Pour l'instant, les dimensions disponibles sont réduites : carrés de 20 x 20 ou bande composées de plusieurs carrés juxtaposés. Mais Dow Corning pense atteindre d'ici 3 ou 4 ans des dimensions plus respectables de l'ordre de 1,5 x 2 m. Guardian Glass annonce lui-aussi travailler à une solution similaire à l'électrochrome. L'industriel a par ailleurs lancé aux Etats-Unis, une ligne pilote de fabrication de complexes double-vitrage sous vide.







BVL SERRULAC

la technique a toujours raison dans le temps

*"D'amour mourir me font,
belle Marquise,
vos beaux yeux"*

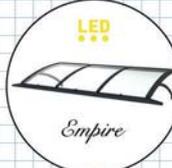
Le Bourgeois gentilhomme, II, 4

RETROUVEZ NOTRE SELECTION DE BELLES MARQUISES



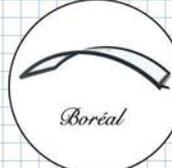
Trianon Rétro

STYLE
CHARME
VINTAGE



Empire

STYLE
DESIGN
& OPTIONS



Boréal

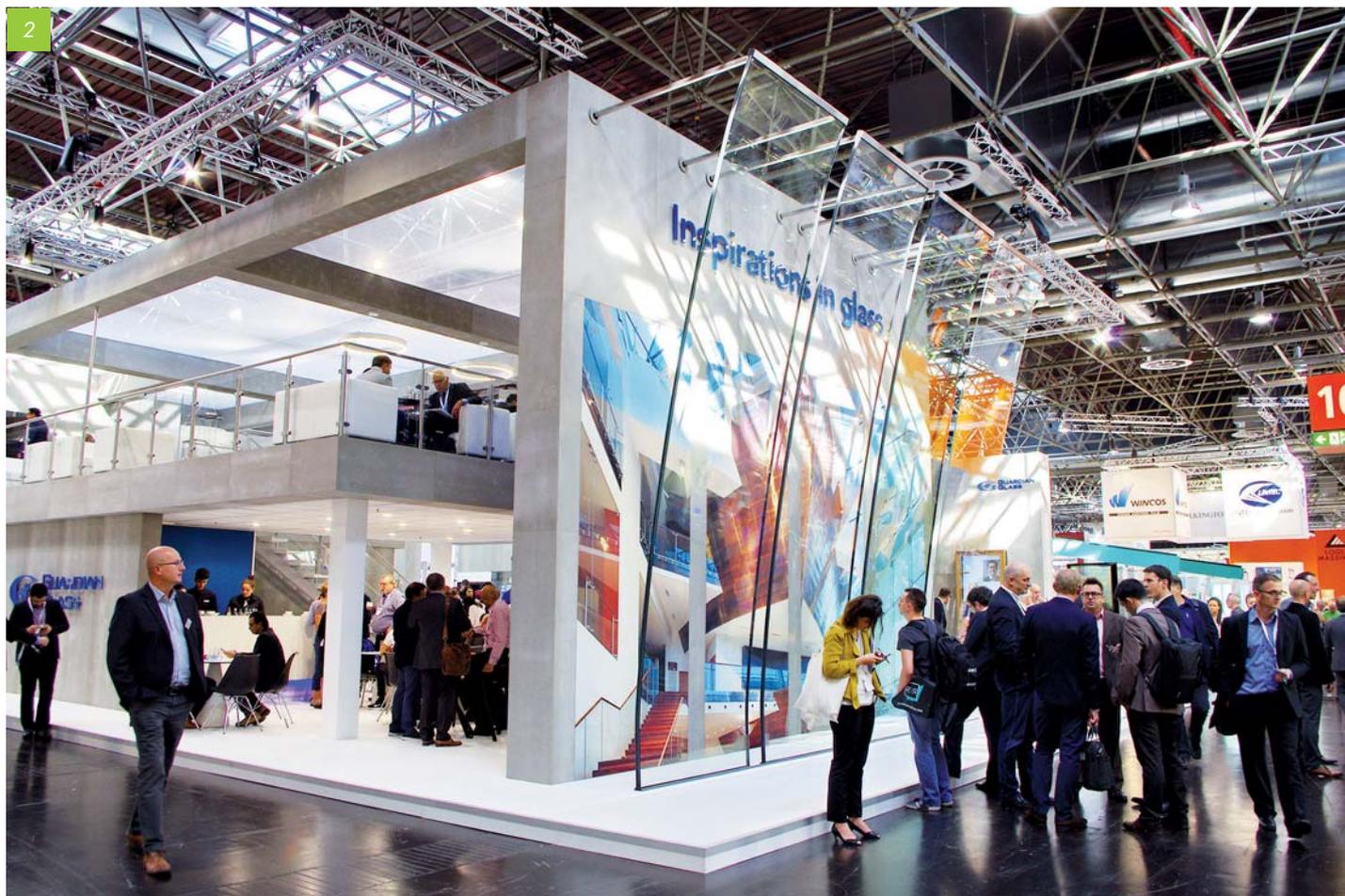
ATOUT
QUALITÉ +
ÉCONOMIE

www.bvl-serrulac.com

Les façades innovantes

Les verriers montraient à Glasstec des exemples de façades extrêmes. AGC avait construit sur son stand une façade de 200 m², dont la partie supérieure était composée de Lacobel T Cool White, un verre laqué dont le fabricant voulait souligner à quel point il s'installe sans difficulté en extérieur. D'une manière générale, AGC promeut pour les façades, l'utilisation de verres laqués de différentes teintes choisies dans son référentiel Lacobel. Soulignant que l'on peut jouer sur les teintes pour obtenir des effets architecturaux. Guardian Glass, pour sa part, avait conçu pour son stand une façade incurvée composée de 4 panneaux de verres de 6 m de haut aux caractéristiques différentes. Le but était

de montrer aux concepteurs de façades l'étendue des solutions proposées par Guardina Glass. Le premier panneau était réalisé en Guardian Clarity un verre quasi-invisible avec seulement 1,2% de réfraction. Le second panneau offrait une réfraction un peu supérieure (3,3%), mais une valeur Ug = 1,15 Guardian Clarity et Guardian ClimaGuard Premium2 T sur verre UltraClear). Le troisième panneau est composé de Guardian SunGuard SNX 60 HT Ultra Glass (triple couche argent) avec 16% de réfraction, mais virtuellement aucune variation de couleur, quel que soit l'angle de vision. Le dernier panneau offre une réfraction élevée (31%) grâce au verre monolithique Guardian SunGuard HF Diamond 66 Ultra avec une finition diamant.



1 - Tout le savoir-faire d'AGC sur une seule façade : depuis les verres parfaitement clairs jusqu'à des solutions avec une transmission lumineuse élevée et un énorme contrôle solaire, comme Stopray UltraSelect-50 ou Clearvision, jusqu'aux verres Sunlux Chroma et Sunlux Orion destinés à la construction au Proche-Orient. Doc. PP

2 - Devant le Stand Guardian Glass, une façade incurvée de 6 m est composée de 4 panneaux différents, chacun affichant des propriétés thermiques, de réfraction de la lumière, de contrôle solaire ou de transparence spécifiques. Doc. PP

Appli Acoustics App d'AGC

Vivre une
expérience
sonore unique



GLASS UNLIMITED



ACOUSTICS APP :
une appli gratuite
qui va faire du bruit...

Premier producteur mondial de verre plat, AGC Glass Europe lance Acoustics App, une nouvelle application (téléchargeable gratuitement sur l'App Store d'iTunes et sur Google Play) qui aide les utilisateurs à déterminer, en fonction de la pollution sonore rencontrée dans leur environnement, le vitrage acoustique le plus approprié à leurs besoins.

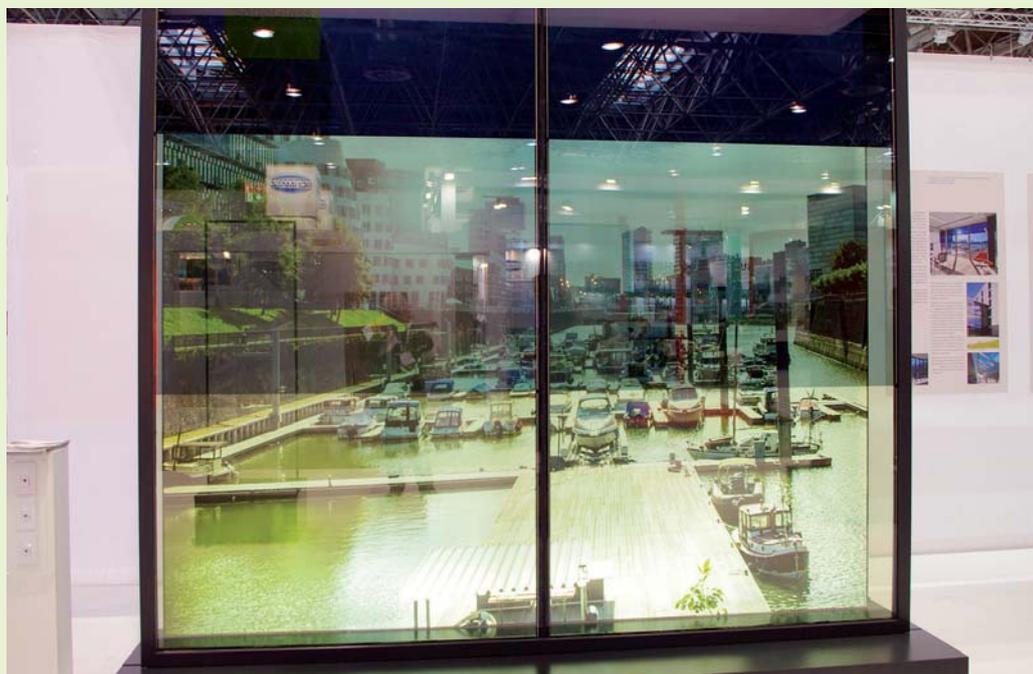
LES VERTUS ET LES CONTRAINTES DE L'ÉLECTROCHROME

Les panneaux Sage Glass sont en double ou triple vitrage, disponibles en rectangles verticaux ou horizontaux, en trapèzes, en parallélogrammes, en triangles isocèles, rectangles,... soit une bonne quinzaine de formes différentes. Un panneau Sage Glass passe du clair au teinté en 15 à 20 minutes. Il est alimenté en électricité, à très basse tension de l'ordre de 1 Volt sous 2 à 5 Ampères, seulement durant la transition d'état. Une fois

teinté ou clair, il ne consomme plus d'électricité. Les panneaux sont divisibles en 3 sous-panneaux pilotables indépendamment. Ce qui permet d'éliminer une source d'éblouissement extérieure en partie basse d'une paroi vitrée, tout en laissant pénétrer la lumière naturelle en partie haute, par exemple. La dépose de la couche électrochrome intervient après découpe du verre trempé. Ce qui, du coup, interdit toute redécoupe du vitrage

sur le chantier ou chez le fabricant d'ouvrants. En ce qui concerne son apparence vue de l'extérieur, dans sa version standard, le Sage Glass est presque noir lorsqu'il est en position de filtration maximale. Il demeure translucide et neutre (non-coloré), quel que soit son état de filtration, dans la version associée à un vitrage à contrôle solaire. Son facteur solaire g varie de 0,40 à 0,06 en version standard et de 0,20 à 0,04 pour l'électrochrome à

contrôle solaire, avec une transmission lumineuse active (TL) de 60% à 3% en standard et de 40 à 2% pour la version à contrôle solaire. Si on compare avec le facteur solaire $g = 0,30$ d'un vitrage à contrôle solaire classique, un vitrage électrochrome Sage Glass laisse passer plus de chaleur en hiver et jusqu'à 20 fois moins en été. Le coefficient U_g atteint 1,08 W/(m².K) en double vitrage. La totalité des UV est filtrée. Chaque complexe électrochrome, prémonté en double vitrage avec chargement à l'argon, est livré avec son propre câblage et son électronique individuelle à intégrer dans le châssis de la menuiserie. Le câble se raccorde soit à un interrupteur manuel trois positions clair-intermédiaire-foncé, soit à un écran tactile, soit à une GTB. Saint-Gobain propose une application iOS et Android pour son pilotage. L'électronique fournie est compatible avec un signal 0-10 Volts, avec le bus de terrain CAN et avec des contacts secs. Le verre de EControl offre pour sa part une transmission lumineuse TL variant de 50 à 15% en double vitrage, de 45 à 14% en triple vitrage, un coefficient U_g de 1,1 W/(m².K) en double vitrage et de 0,5 W/(m².K) en triple vitrage, avec des dimensions maximales de 1,5 x 2 m. ■



Vision Control Film du japonais Wincos est un film dont la polarisation varie de transparent à translucide avec l'angle de vision. Il se pose horizontalement ou verticalement, sur la face intérieure des vitrages. Les emplois sont multiples, mais il contribue notamment à éviter les sensations de vertige dans les tours équipées de vitrages hauteur d'étage. Doc. PP

Courir et rouler sur le verre

L'incorporation de LEDs dans l'épaisseur des vitrages se développe depuis plusieurs années. Glassiled d'AGC a été un pionnier. AGC montrait à Glasstec que l'on peut parfaitement marcher sur son verre Glassiled : un sol actif de 13 m de long affichait le logo de la marque et permettait une programmation de messages divers. Plus fort encore, l'allemand ASB Glassfloor mettait en scène son sol sportif en verre. Il est destiné aux gymnases et salles de sport, offre une surface légèrement élastique et contient des LEDs en grandes quantités. Le dessin des marques au sol pour différents sports est activé depuis une simple

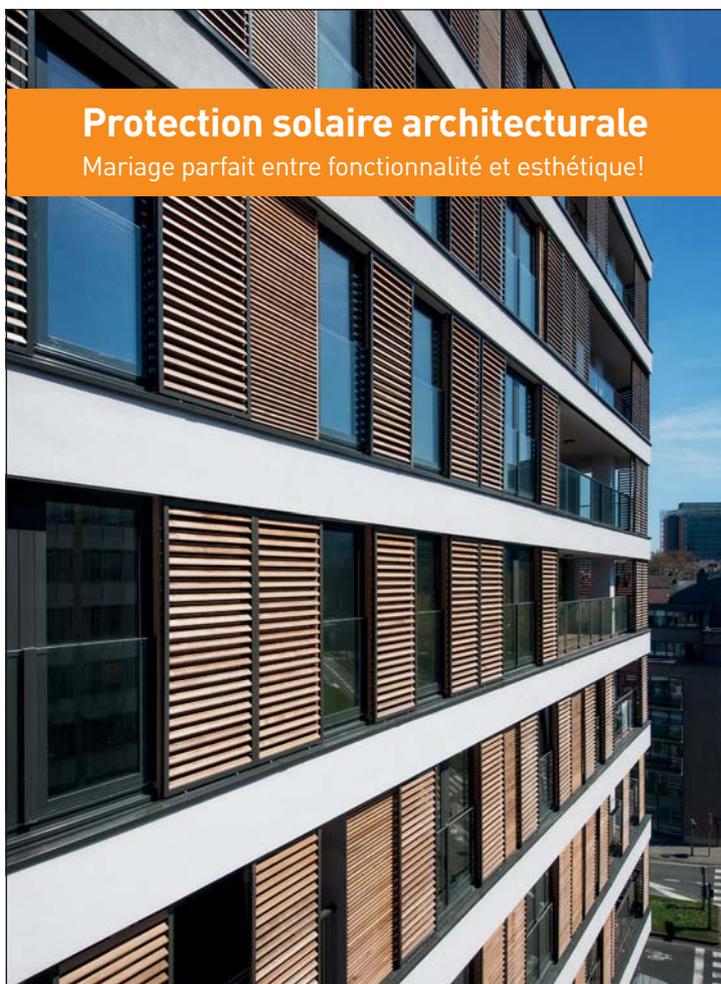
tablette. La solution ASB LumiFLEX est un sol encore plus intelligent. Non-seulement il se prête aux différents sports, mais il est également capable d'afficher des images vidéo en haute résolution – des messages publicitaires à la mi-temps, par exemple – et peut aussi, dans sa version non-élastique, accueillir des véhicules et des équipements lourds. De quoi ré-imaginer les sols de parkings. Peter Platz Spezialglass (Wiehl, Allemagne) faisait la démonstration de sa Powerglass RGB Media Façade, contenant une forte densité de LEDs RGB. Composée d'éléments d'une taille maximale de 3200 x 1200 mm, cette façade peut afficher n'importe quelle image ou message : chaque LEDs est pilotable individuellement.



A glasstec, AGC invitait les visiteurs à marcher sur son verre Glassiled. Les LEDs RGB ou blanches qu'il contient sont individuellement pilotables : les messages peuvent varier. Doc. PP

Protection solaire architecturale

Mariage parfait entre fonctionnalité et esthétique!



Duco vous garantit:

- ★ Protection solaire maximale en préservant la lumière du jour
- ★ Confort thermique optimal
- ★ Un large éventail de possibilités
- ★ Une valeur ajoutée esthétique



We inspire at www.duco.eu

DUCO
Ventilation & Sun Control



LE PROJET FLUIDGLASS

GlassX, une start-up de Zürich, pilote le projet de recherche européen FLUIDGLASS (<http://www.fluidglass.eu/>) avec plusieurs universités européennes, dont la TU München. KAWNEER, l'INES et le CEA sont partenaires du projet. Il s'agit de développer des verres à micro-circulation d'eau. Les parois vitrées seront composées de deux verres à circulation d'eau à circuits séparés. Le verre extérieur fera office de capteur solaire thermique basse température et pourra alimenter des pompes à chaleur eau/eau. Il servira

également d'occultation. Des particules de fer pourront être libérées dans le flux d'eau et teinteront le vitrage, apportant, selon ses promoteurs, une protection solaire efficace. Lorsque l'occultation n'est plus nécessaire, une micro-vanne trois voies oriente le flux d'eau vers des aimants qui captent les particules de fer et éclaircissent l'eau. La paroi de verre intérieur, pour sa part, fera office d'émetteur ou d'absorbeur de chaleur radiatif, apportant chauffage ou rafraîchissement dans la pièce. ■■



Le tout récent Super Spacer TriSeal Premium Plus d'Edgetech offre une solution 3-en-1 : espaceur, bord chaud et scellement. Il est équipé en usine d'un joint primaire polyisobutylène et d'une bande adhésive latérale pour une mise en œuvre facilitée. Roger Kahlen du Service Technique d'Edgetech Europe GmbH Doc. PP



L'espaceur Super Spacer Premium d'Edgetech a été certifié pour le climat arctique par le Passivhaus Institut de Darmstadt, la Mecque de l'efficacité énergétique. Il est nettement moins sensible à la chaleur et au refroidissement et conserve sa stabilité dimensionnelle. Alain Monribot nous le présente Doc. PP





Le verre auto-nettoyant est proposé par de nombreux verriers en verre plat. Ritec sait fabriquer des verres creux auto-nettoyants. Doc. PP



insulbar®

Ensinger 

insulbar® Finder. Ne cherchez plus !

Trouvez la barrette d'isolation thermique parfaitement adaptée à vos exigences ! Avec insulbar® Finder, le nouveau sélecteur de produits en ligne pour les barrettes de notre vaste gamme standard.

Saisissez tout simplement les propriétés spécifiques des barrettes, la géométrie souhaitée ou le numéro de l'article et le produit optimal s'affiche déjà à votre écran. Jamais la conception de systèmes n'a été aussi rapide !

**N'attendez plus pour l'essayer :
sur www.insulbar-finder.fr**

Ensinger GmbH
Rudolf-Diesel-Straße 8
71154 Nufringen
Allemagne
Tél. +49 (0) 7032 819 0
E-mail insulbar@ensinger-online.com



Supprimer les reflets

Pour toutes sortes d'emplois, depuis les façades de bâtiments, jusqu'aux vitrines et magasins, en passant par les vitrines de musées, le verre parfaitement clair et sans reflet fait l'objet d'une demande mondiale croissante. Les principaux verriers montraient leurs nouvelles solutions à Glasstec. Guardian Glass pousse Guardian Clarity, qui réduit la réfraction de 8 à 0,7% et supprime toute distorsion. Il peut servir à protéger des peintures précieuses, à mettre en valeur des objets tout en les protégeant. Pour les vitrines de magasins, Guardian Glass recommande soit Guardian Clarity, soit Guardian ExtraClear. A l'inverse, pour la décoration intérieure, plusieurs

dizaines d'exposants proposaient des imprimantes couleurs, capable d'imprimer n'importe quel motif sur des panneaux pouvant aller jusqu'à 4 x 3,5 m chez GOLDGLASS Technologies, par exemple. Ces impressions résistent à l'eau, à la chaleur, à la lumière et, dans une certaine mesure, à l'abrasion. Elles autorisent une infinie personnalisation de la décoration intérieure, depuis des cloisons séparatives, jusqu'à des revêtements muraux en panneaux de verre. La prochaine édition du salon Glasstec se tiendra à Dusseldorf du 23 au 26 octobre 2018. On devrait y voir une multiplication des solutions de vitrage dynamiques pour le bâtiment.



Orshade propose des BSO incorporés aux vitrages pouvant atteindre jusqu'à 9 m². Il offre également les motorisations nécessaires, les interfaces vers un bus de terrain KNX et IP. Doc. PP



Glasstec 2016 - Hall 10 SISECAM. Doc. PP



Glasstec 2016 - Hall 9 ONEVE. Doc. PP



Premier fabricant français de panneaux de portes d'entrée en vitrage isolant à protection renforcée



PROTECT SATIN DESIGN®



Contemporains | Lumineux | Isolants | Ultra-sûrs



NOUVEAU CATALOGUE 180 PAGES 2015/2016

Gamme très lumineuse : avec ou sans transparence

Protection extrême contre l'effraction : classe P5A norme EN356

Isolation thermique : coefficient $U = 1,1W/(m^2 \cdot ^\circ K)$



Présent sur le salon Equip'baie du 15 au 18 novembre 2016 stand E85

www.verrissima.fr



111, rue d'Ingwiller - 57620 GOETZENBRUCK
Tél. +33 3 87 96 80 55



PRÉPARER L'AVÈNEMENT DU BEPOS

La Directive Européenne sur l'efficacité Energétique des bâtiments demande que les bâtiments neufs financés par de l'argent public soient BEPOS (Bâtiment à Energie Positive) à compter de 2018, puis tous les bâtiments neufs en 2020. Cela signifie notamment que les façades des bâtiments tertiaires et de logements collectifs devront accueillir de grandes surfaces de panneaux photovoltaïques. Jusqu'à présent, les architectes rechignent. Il faut bien avouer que l'apparence des panneaux photovoltaïques classiques aboutit à des façades plutôt inesthétiques. Tout cela va changer. Plusieurs exposants dévoilaient à Glasstec de nouvelles technologies de panneaux photovoltaïques à couches minces, plus belles et offrant un choix de couleurs. Créé en 2011,

le Suisse glass 2 energy (www.g2e.ch) propose des panneaux photovoltaïques partiellement transparents, de couleur verte, jaune ou orange. Pour l'instant, les dimensions sont modestes 300 x 1000 mm. Mais le fabricant prévoit d'être en mesure de fabriquer des panneaux de grandes dimensions en 2017. Avancis (<http://www.avancis.de/en/facade-solutions/>) a développé la gamme de panneaux photovoltaïques Powermax SKALA (1 587 x 664 x 38 mm) spécialement pour les façades. Avancis propose déjà un choix de 8 couleurs : bleu, or, gris, gris pâle, vert, bronze, noir ou vert-jaune. Chaque panneau atteint une puissance crête nominale de 135 Wc avec un rendement de 12,8%. ■





Roto Safe H | Fasteo

Serrures multipoints à verrouillage automatique

Roto Frank Ferrures S.A.S
42 rue de Longchamp
57502 Saint-Avold
Téléphone: +33 3 87 29 24 40
E-mail: info.fr@roto-frank.com

ftt.roto-frank.com/fr/roto-safe-h-fasteo
Technologie pour fenêtres et portes

- Endurance et qualité certifiée*
- Modularité avec 3 niveaux de sécurité
- Niveau sonore atténué
- Solution 2 vantaux renforcée
- Intégration facilitée en production



* selon norme EN 15685



VOLETS COULISSANTS LA NOUVELLE GAMME DE C2R



Les constructions modernes individuelles privilégiant l'ouverture sur l'espace extérieur afin d'agrandir la surface de vie, C2R a donc lancé en 2016 sa nouvelle gamme de volets coulissants adaptés aux grandes baies, allant de 1 à 4 vantaux, s'adaptant alors aux grandes largeurs et hauteurs pour des projets architecturaux de grande ampleur. Ainsi les volets coulissants C2R répondent à tous les besoins des maisons modernes : avec un dégagement frontal et latéral de la façade ils apporteront à la maison un maximum de lumière naturelle,

une modulation de la lumière, un confort d'utilisation et un design. Alu et PVC, le large choix de modèles de C2R permet de s'adapter à tous les styles architecturaux. Panneaux pleins ou isolés à lames verticales ou horizontales, lames ajourées, semi-ajourées avec soulèvement, ou même orientables brise-soleil en Alu afin de tamiser la lumière et choisir le degré d'occultation qui vous convient mettant ainsi la pièce en valeur. Une large palette de coloris et de finitions disponible. Qu'ils soient de finition satinée, sablée, brillante ou bien

encore « givrée », de nombreuses teintes RAL sont disponibles, des teintes les plus claires au plus sombres dans les gris et noir, afin de satisfaire toutes les envies de personnalisation du consommateur final. Les volets coulissants bois C2R permettent d'allier modernité du volet coulissant et authenticité du bois grâce à de nombreux volets à cadre bois, plus résistants à une longue exposition en façade que des volets bois à lames verticales traditionnels : lames horizontales ajourées à l'américaine ou à la française, lames horizontales à

chevrons, lames orientables brise-soleil, panneau plate-bande ou imitation lames verticales, disponibles en bois sapin ou exotique pour une essence plus cossue avec une meilleure résistance. Tous les produits bois peuvent recevoir un traitement Classe 3A garanti 10 ans contre les insectes (termites notamment), les champignons et les moisissures. L'option pré-peinture blanche permettra aussi d'avoir un volet prêt à peindre. Possibilité de motoriser les volets coulissants. ■

PVC LA NOUVELLE GAMME 3 JOINTS DE JANNEAU

La nouvelle gamme PVC 3 joints de Janneau offre la meilleure adéquation entre finesse de la menuiserie et performances ! Avec un profil de 76 mm, 6 chambres d'isolation, des vitrages jusqu'à 48 mm, Janneau a choisi la qualité. La conception et les caractéristiques techniques de la gamme PVC 3 joints lui permettent d'atteindre les meilleures performances du marché. La collection a été conçue pour garantir des performances identiques à des menuiseries de plus de 80 mm d'épaisseur, tout en profitant d'une plus grande finesse de profil, d'une rigidité accrue (sans ajout systématique de renforts aciers) et qui valorise au maximum la surface vitrée pour plus de clarté. Ce profil comprend : 6 chambres d'isolation

ouvrant et dormant, 3 joints pour assurer l'isolation et protéger la quincaillerie de l'eau, 1 joint de feuillure à verre pour améliorer l'isolation de la fenêtre au niveau du vitrage. La gamme propose 3 nouveaux styles pour entrer en harmonie avec toutes les architectures. La gamme Tradition : une ligne moulurée qui apporte du caractère aux façades des maisons anciennes. La gamme Contemporain : pour sublimer la finesse et l'élégance des menuiseries La gamme Design : la garantie d'un look épuré et stylisé. Chacun de ces styles peut profiter d'un ferrage invisible pour une fenêtre sans charnière apparente. 3 nouvelles couleurs tendances sont également proposées : Anteaq, Anthracite Stylo

et Silice mat. 20 couleurs plaxées disponibles (bicoloration intérieure ou extérieure et mono-coloration). Au niveau de la sécurité, grâce à des points de sécurité venant renforcer la menuiserie, la nouvelle gamme PVC 3 joints bénéficie d'un haut degré de sécurité dès l'offre standard : 3 gâches de sécurité, ferrage triple broche offrant une résistance à l'arrachement jusqu'à 700 kg et interdisant tout dégonflage et une poignée de sécurité Secustik incrochetable.

Caractéristiques techniques

Uw jusqu'à 0,73 W/m².K (en triple vitrage, 1.0 en double vitrage standard) - A*4 - E*9A - V*A3 - Coefficient d'affaiblissement acoustique jusqu'à RA, tr 43 dB. ■



ENTREPRISE

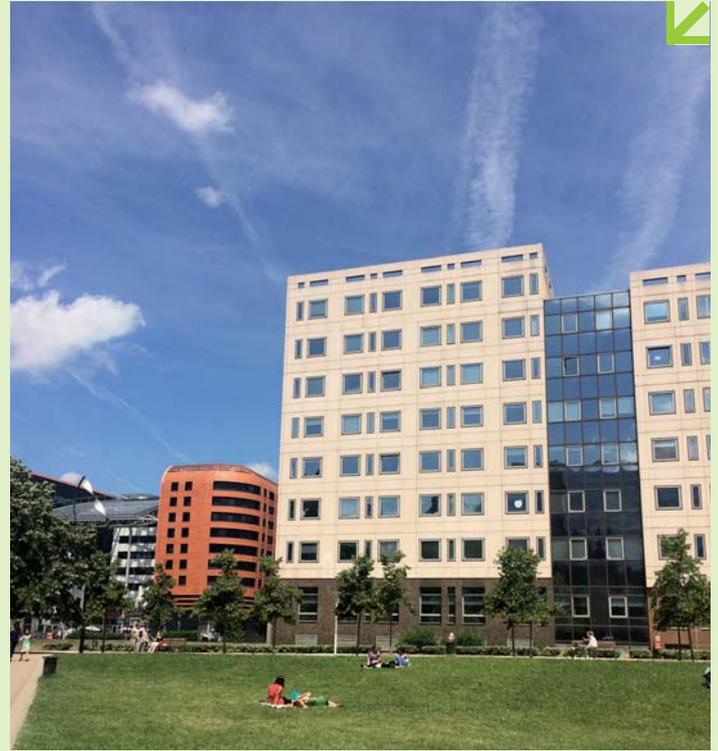
TECHNOFORM BAUTEC FRANCE S'AGRANDIT

Depuis plus de 40 ans, la branche Bautec du Groupe Technoform participe au développement de systèmes à rupture de pont thermique les plus efficaces, en collaboration avec ses clients. La filiale Technoform Bautec France, créée en 1998, n'a cessé de croître et d'évoluer en cherchant toujours à apporter le meilleur support et service possible. Pour préparer au mieux les défis de demain et apporter des solutions, performantes et adaptées aux exigences du marché, nous avons déménagé en 2016 pour des bureaux plus grands, permettant une organisation en pôles dédiés. Cette organisation se compose donc aujourd'hui d'un pôle technique, un pôle administration des ventes/achats, et un pôle commercial, afin de répondre au mieux aux besoins de nos clients. Dans la philosophie du Groupe Technoform, entreprise de taille internationale ayant tenu à garder une culture et des valeurs d'entreprise familiale, l'un des principes

fondamentaux concernant le management du personnel est que : « *Des employés qualifiés et motivés sont l'un des facteurs vitaux du succès de notre entreprise* ». Ainsi dans un environnement de travail adapté, et de par leur engagement dans la société, les équipes participent activement au développement de l'entreprise. Technoform Bautec France a donc pris place en ses nouveaux locaux situés à Lyon, au 33 rue Maurice Flandin (face à la gare de Part-Dieu). Nous restons ainsi dans le quartier très actif de la Part-Dieu (3^{ème} arrondissement), désormais devenu le quartier central des affaires de Lyon et le premier quartier d'affaires de France hors Île de France avec 1 150 000 m² de tertiaire (surface hors oeuvre nette) et 56 000 emplois.

N'hésitez pas à nous rendre visite, nous serons heureux de vous accueillir ! ■■

Publi-reportage



SOLISYSTEME®
L'Original

Pergolas
BIOCLIMATIQUE & ARLEQUIN

Habillez votre terrasse pour les quatre saisons



Equip' Baie - Stand 1-N18

www.solisysteme.com

PORTES D'ENTRÉE

PANOPORTE D'ISOSTA : PLUS DE 50 NOUVEAUX MODÈLES



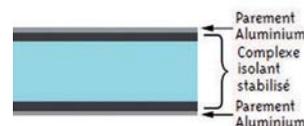
Plus de 50 nouveaux modèles de panneaux pour porte d'entrée sont au catalogue Panoporte 2016/2017 du Groupe ISOSTA. Panoporte Alu d'Isosta apporte une nouvelle technologie en intégrant un isolant stabilisé et de part et d'autre de celui-ci un



parement en aluminium. Développée pour l'ouvrant monobloc Solobloc, la technique brevetée d'âme avec complexe isolant stabilisé, s'applique désormais à la gamme de panneaux pour porte d'entrée en aluminium. Ce procédé évite les déformations



constatées sur les portes lors d'écart de température entre l'intérieur et l'extérieur de l'habitation. Une nouvelle âme pour une porte stable et donc pour le confort de l'utilisateur. La gamme Poétic propose des modèles avec des poèmes gravés sur



la porte. Poétic permet d'accueillir les visiteurs en poésie avec un extrait de poème. Un graphisme porteur de sens, les mots tels un décor subliment la porte. La gamme Color Touch présente des modèles avec inserts noyés disponibles en inox ou effet bois. Les inserts s'incrustent dans le parement aluminium pour une finition parfaite. Une touche de matière qui fait chanter la porte. À découvrir sur les modèles Groove, Drop, Boléro, Melody, Alto, Boogie, Woogie, Cadence, et toute la gamme Do, Ré, Mi, Fa et Sol !

La gamme 3000 intègre des modèles au rainurage arrondi pour être en harmonie avec les portes de garage sectionnelles. La gamme des 3000, avec ou sans hublot, décline l'esthétisme en toute simplicité. Panoporte Alu existe en épaisseur 47 ou 31 mm et affiche un coefficient de 0,71 pour 47mm. ■

PORTES DE GARAGE LES PORTES SECTIONNELLES JAVEY : UNE NOUVELLE OSSATURE



Les portes sectionnelles résidentielles JAVEY sont équipées d'une nouvelle ossature R100 qui permet d'optimiser l'espace dans les garages. 10 cm de linteau suffisent, que ce soit pour le modèle GEOS by Javey à portillon incorporé ou pour le modèle VENUS by Javey sans portillon. La hauteur de passage libre est conservée quelle que soit la configuration de l'installation grâce à la barre d'écartement qui peut être montée de 4 façons différentes. L'ossature R100 permet de supprimer les délicates opérations de tension des ressorts sur chantier et fait gagner un temps considérable à la pose. Elle est le fruit d'une réflexion en vue d'une pose rapide et en tous lieux. La perfection du fonctionnement est assurée par 4 ressorts de traction intégrés dans les rails horizontaux, qui sont prétendus en usine. Une vis en bout des rails horizontaux permet d'ajuster la tension des ressorts, rapidement et en toute sécurité. Ce mécanisme de ressort de traction multiplie la durée de vie de la porte par rapport à un système de ressorts classique. JAVEY facilite le travail des installateurs professionnels avec son

système d'assemblage clipsable des montants verticaux et des retours. La conception de l'ossature et ses composants ont été étudiés pour optimiser la qualité et la robustesse de l'ensemble. Le profil de refoulement monobloc en aluminium extrudé comprend les 2 rails de refoulement et le support des ressorts. La fixation des suspentes de plafond est intégrée dans le profil aluminium des retours. Cette accroche coulisse sur la longueur du retour pour se placer à la position voulue, ce qui permet de la positionner en face d'un renfort dans le bâtiment, de faciliter l'installation et d'améliorer la tenue. L'emplacement des ressorts dans les rails horizontaux apporte non seulement de l'esthétisme, mais également de la sécurité : les enfants ne peuvent pas se coincer les doigts dans un ressort. L'ossature R100 s'adapte à tous les contextes de garage : en cas de pose entre murs ou en tunnel, les montants verticaux ou le profil de linteau sont masqués par un habillage exclusif assorti au tablier de la porte. Les portes JAVEY équipées de l'ossature R100 sont conformes à la norme 13241-1. ■

MIX & MATCH



Matières, formes, coloris : avec **Soprofen** tout s'associe pour donner facilement vie à des fermetures personnalisées de haute qualité.

WIN - WIN



Chrono PSE²
nommé aux trophées
de l'Innovation
ÉQUIBAIE

TROPHÉES

Matériaux résistants, pose facile, produits performants et économies d'énergies : avec **Soprofen**, les solutions sont gagnant-gagnant.

ONE to ONE



Commandes en ligne, hotline dédiée, espace personnel, formations : **Soprofen** vous relie directement avec la performance.

OUVREZ-VOUS À LA SIMPLICITÉ

SOPROFEN

FERMETURES

SOPROFEN Network



VITRAGE

SAGEGLASS, LE VITRAGE DYNAMIQUE INTELLIGENT DE SAINT-GOBAIN



Les tendances architecturales privilégient les grandes surfaces vitrées. Les occupants souhaitent profiter d'une vue totalement dégagée sur l'extérieur et exigent en parallèle un vrai confort intérieur. Le vitrage dynamique SageGlass® est la réponse idéale si l'on veut se libérer des stores, rideaux, volets ou persiennes. Cette innovation protège de la chaleur incommode et de l'éblouissement tout en optimisant la quantité de lumière naturelle.

Résultat, les occupants profitent du panorama extérieur par tous les temps avec une température toujours agréable à l'intérieur. SageGlass® peut être installé dans les constructions neuves et dans les bâtiments en rénovation. Il apporte aux architectes une liberté de création dans la conception des façades avec une structure simplifiée et épurée due à l'absence d'équipements solaires.

Comment ça marche ?

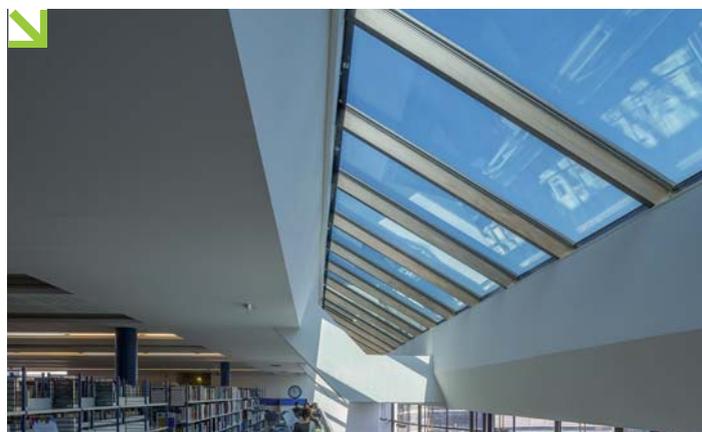
Ce vitrage, à teinte variable, se fonce et s'éclaircit électroniquement en fonction des besoins : d'un simple geste, il permet de moduler l'apport de lumière naturelle, de chaleur solaire et de se protéger de l'éblouissement.

La transmission lumineuse du vitrage SageGlass® varie de 1 à 60 % avec 4 niveaux de réglage :

- ▶ Teinte Claire : lorsque le temps est couvert et le soleil voilé, Transmission lumineuse : 60% / Facteur solaire : $g = 0,38$
- ▶ Teinte légère : en cas de ciel dégagé et d'alternance entre nuages et éclaircies, Transmission lumineuse : 18% / Facteur solaire : $g = 0,12$
- ▶ Teinte forte : en cas de ciel dégagé et ensoleillé, Transmission lumineuse : 6% / Facteur solaire : $g = 0,07$
- ▶ Teinte sombre : en cas de rayonnement solaire direct et intense, Transmission lumineuse : <1% / Facteur solaire : $g = 0,04$

Trois modes de commande

Une commande automatique reliée au système de commande centralisée du bâtiment, une commande manuelle via un interrupteur ou une commande mobile à distance grâce à l'application dédiée SageGlass®. Pratique, pour un confort maximal, le vitrage SageGlass® est équipé de la fonction exclusive LightZone™ qui permet de définir jusqu'à 3 zones de teintes personnalisées pour une même fenêtre. ■■



Minco présente en avant-première

la gamme watson

portes & fenêtres



UN STANDING ÉLÉMENTAIRE.

Swinging London chez les uns, élégance victorienne chez les autres... La Gamme Watson s'adapte à tous les styles, mais donne toujours un petit supplément d'âme. Sa personnalité ? Une tenue irréprochable, un soupçon de tradition et une pointe d'originalité. *So british !*

MINCO

Retrouvez toutes nos solutions personnalisables sur
www.minco.fr

Présent au salon, Hall 1, Allée 1, E65

EQUIPBAIE PARIS
Products, expertise and trends

15/18 NOV 2016 | PARIS PORTE DE VERSAILLES, PAVILION 1



VOLETS

LES VOLETS «ISOCOULEURS» PAR PRV COMPOSITES



Créée en Aout 2001, la société familiale Charentaise-Maritime PRV Composites a su innover pour se différencier de la concurrence. Spécialisée dans la conception de volets battants innovants pour l'habitat, l'entreprise créa un

volet composite de conception nouvelle en 2008 portant la marque «ISOCOULEURS®». Ce volet battant révolutionnaire ressemble au bois suivant 3 variantes : aspect «lisse» pour ressembler à un volet bois neuf peint, aspect «veiné» pour l'effet vieillit et «cérusé» pour un effet lasure faisant ressortir le veinage effet patine. Une des innovations déposées à l'INPI est son système traditionnel de feuillure et contre feuillure en milieu de volet remplaçant l'ajout d'une battue centrale peu esthétique ; les avantages sont multiples, le coefficient d'isolation est excellent $r=0,70m^2K/W$ soit 3 fois supérieur aux exigences pour l'obtention du CI, le choix des couleurs est illimité (250 RAL en standard), l'accroche de la peinture est garantie 10 ans.

PRV fabrique aussi des volets PVC ou ALU laqués ainsi qu'un tout nouveau Portail TOPCOULEURS® de grosse section avec un cadre intégré invisible en inox soudé (250 couleurs au choix pour tous les produits).



PRV réalise près de 2 M€ de CA et est en-cours d'acquisition d'une société tremplin pour atteindre les 3,5 M€ en 2017.

En parallèle l'entreprise a travaillé sur le développement de son réseau notamment avec la création d'outils commerciaux abordables pour ses clients professionnels désireux de se démarquer de leurs concurrents, incluant mallette de présentation,

présentoirs de volets et logiciel de devis facturation sans abonnement. Pour toutes demandes, adressez vous à la direction : vaillantde@wanadoo.fr.

PRV Composites - 17700 Surgères
tél: 05 46 07 57 81
Sarl au capital de 171 000€
www.menuiserie-prv-17.fr

CONTRE L'INCENDIE TOILE IGNIFUGÉE SECUTEX A2 DE WAREMA

SecuTex A2 est une toile en fibre de verre ignifugée revêtue de silicone. Cette toile sans PVC est durable et ne dégage aucune odeur désagréable. Ce produit de protection solaire moderne contribue à créer un climat optimal dans la pièce. La face recouverte d'une couche en aluminium reflète le rayonnement thermique tout en conservant une transparence suffisante. Ce système aide aussi à conserver la chaleur à l'intérieur en hiver. Grâce à son empreinte écologique réduite, la toile SecuTex A2 de Warema est adaptée à une utilisation dans les endroits sensibles. Ces toiles de protection solaire présentent de très faibles émissions, sont lavables et résistent aux produits de nettoyage et de désinfection. Festo, leader mondial de la technique d'automatisation et de la formation technique

et professionnelle située à Esslingen (Allemagne), fait déjà confiance à la toile SecuTex A2. La façade entièrement vitrée de son centre d'automatisation a nécessité un système durable et performant. Malgré un vitrage doté d'une protection solaire, le système ne suffit pas à atteindre les réglementations en vigueur. Le rideau intérieur anti-éblouissement en toile ignifugée SecuTex A2 de Warema garantit une protection solaire optimale. L'air réchauffé entre la vitre et la toile est évacué par la ventilation mécanique du bâtiment grâce au flux d'extraction d'air orienté. En collaboration avec Hörburger AG, un fournisseur de systèmes d'automatisation et de gestion technique des bâtiments, Warema a développé un système automatique intelligent de protection solaire : LonWorks®

Aktoren Warema. Si le soleil brille, la façade est automatiquement ombragée, la commande manuelle verrouillée et l'extraction de l'air entre la fenêtre et la protection solaire ajustée. Le

système gère ainsi le confort thermique et réduit considérablement l'apport énergétique du rayonnement solaire.



Zéro papier dans l'atelier

EQUIPBAIE PARIS
Produits, savoir-faire et tendances
15/18 NOV 2016 | PARIS PORTE DE VERSAILLES, PAVILLON 1

Retrouvez
ISIA
Stand H35

CASTES INDUSTRIE UTILISE DIAPASON

DIAPASON est le configurateur technique couplé à un ERP de référence de la menuiserie industrielle. Il s'adresse à tous les entreprises qui cherchent à innover, à maîtriser leurs coûts de production tout en garantissant à leurs clients un respect des délais de livraison et un service de qualité. **Contact** : 05 62 45 16 21 - contact@isia.fr - www.isia.fr

D Diapason



BIM

L'EXPÉRIENCE DE QUELQUES PIONNIERS, CÔTÉ MENUISERIE

Le Campus Thales à Bordeaux élu meilleur projet BIM de l'année 2016 (Tekla Global BIM Awards). Procédé FullBIM, développé par le Groupe GA.

Le **BIM** signifie Building Information Model, Building Information Modeling (maquette) ou Building Information Management. « C'est une méthode de travail permettant de partager des informations fiables via une approche collaborative tout au long des phases d'un projet (conception, réalisation, exploitation, démolition)... autour de la maquette numérique paramétrique 3D qui contient des données intelligentes et structurées ». Telle est la définition proposée par le Guide du Cercle Promodul. Les acteurs de la menuiserie désireux de contribuer à une démarche qui favorise le mieux construire, réduit les erreurs, coûts & délais et optimise l'exploitation du bâtiment sur sa durée de vie doivent s'y mettre ! La maquette numérique paramétrique 3D, au cœur du BIM, exige des données structurées dans un environnement commun pour pouvoir être échangées et utilisées par tous les contributeurs d'un projet. Les industriels capables de les fournir peuvent ainsi participer aux projets BIM. En France, le nombre d'appels d'offres exigeant le BIM a augmenté de 60 % en 2016. Voici le témoignage de quelques pionniers.

Le **Groupe Millet Industrie** a lancé sa gamme de fenêtres multimatériaux au format maquette numérique, indique Florent Ardouin, Directeur Communication. Dédié à l'innovation et à la création de produits différenciants, il entend soutenir les prescripteurs et ses clients dans le futur par cette démarche qui permet de l'anticiper. Il a donc souhaité accompagner le BIM sur ses produits différenciants avec cette gamme M3D et M3Ds. « Nous sommes le 1^{er} fabricant de menuiseries à avoir développé des menuiseries au format BIM. Les utilisateurs du BIM ne disposaient jusqu'à présent que de menuiseries standard pour modéliser leurs projets. Ils peuvent aujourd'hui télécharger toute la gamme multimatériaux en 17 formats compatibles avec tous les logiciels de création des projets BIM ». La démarche relève avant tout de la formation, « pour nous facteur majeur de réussite d'une innovation ». Il enregistrait plus de 15 000 téléchargements sur sa bibliothèque BIM en septembre depuis son lancement en mars.

Un prochain n° de son magazine vidéo Vu de la fenêtre mettra en lumière la réalisation d'un projet BIM avec les produits Millet...



Le groupe Millet Industrie a lancé sa gamme de fenêtres multimatériaux au format maquette numérique.



Projet Kopblok à Amsterdam. Gammes Sapa Building System.

Sapa Building System s'est engagé en 2015 dans la démarche BIM. Le projet était déjà initié pour des raisons réglementaires en Angleterre et Suède, où les équipes ont connu une forte demande des architectes, note Philippe Lisse, Directeur Général.

En France, ce sont surtout les interrogations des clients « conscients qu'un tournant technologique s'opérait dans le secteur du bâtiment et plus précisément dans la gestion des projets » qui l'ont poussé à leur apporter l'expertise et les outils

nécessaires à toute demande de projet BIM. Sapa modélise l'ensemble de sa gamme Performance 70 en objet BIM et la met à disposition en libre téléchargement sur son site web. SBS a présenté sa démarche aux économistes de la construction à l'AG de l'UNTEC, prouvant que les clients menuisiers alu sauront répondre à un projet BIM avec les solutions SBS. Son implication et l'accompagnement de ses clients sur le BIM sont bien perçus et l'encouragent à aller plus loin. Les 1^{ers} projets BIM avec les gammes SBS ont pour la plupart été réalisés en Europe du Nord : Pays Bas, Belgique... Pour la France, quelques projets en gamme Performance 70 sont à l'étude, dont 1 à Jersey, avec un fabricant SBS du nord, en secteur public. Émergent aussi depuis peu des demandes sur le secteur privé accueillant du public. Parmi les projets en cours, l'important Kopblok avec le Bim Moduleur Era, à Amsterdam, avec le fabricant alu local Alwiti. Gammes Sapa utilisées : fenêtre Avantis 70 Ligna, baie coulissante Confort 125, Façade Élegance 52 ST.

Bertrand Assemat, directeur Développement & Technologie de l'information de **Technal**, détaille sa démarche BIM, « réponse évidente aux enjeux environnementaux et réglementaires des bâtiments de demain », dans laquelle il s'est engagé

depuis plusieurs années. Elle nécessite une approche collaborative des intervenants. Pour les architectes, Technal a déployé via le site www.bimobject.fr une bibliothèque de ses produits à intégrer directement dans la maquette numérique. En complément, son configurateur Tech3D (<http://tech3d.technal.com/fr/>) laisse toute latitude pour modéliser une façade 3D Technal et l'insérer au format IFC dans la maquette numérique. Objectif, s'affranchir des limites d'une bibliothèque de produits finis non forcément adaptés à un projet aussi créatif qu'une façade alu. L'outil sera complété courant 2017 par un module fenêtre, porte et ensemble composé autorisant la génération au format .RFA. Les clients Technal peuvent intégrer le projet Tech3D dans leur logiciel de chiffrage et fabrication TechDesign sans ressaisie, en gardant le design défini en amont par l'architecte. Ces solutions informatiques BIM novatrices et accessibles simplifient le processus de communication collaborative et réduisent les risques d'erreurs. Le support assuré est « un atout indispensable de valeur ajoutée et différenciation sur un projet ». Technal peut se positionner sur des projets exigeant le BIM et accompagner certains clients spécialisés BIM, « qui se différencient ainsi sur des projets de grande ampleur ». Exemple : le nouveau pôle commercial, Promenade de Flandre.

1 - Promenade de Flandre, pôle commercial, projet BIM auquel a contribué Technal.

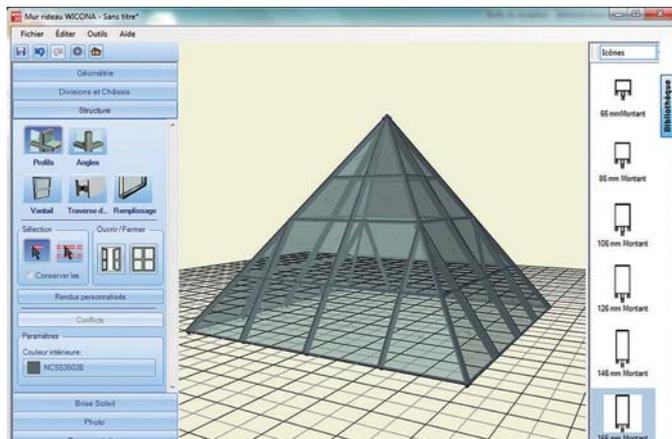
© Wilmotte & Associés SA d'architecture.





Prototype réalisé par Technal pour le projet BIM Promenade des Flandres. Maîtrise d'ouvrage SCI Petit Menin, architecte Wilmotte & Associés, Management BIM Probim.

Florent Seigne, Directeur de Delta Systèmes & Delta Formation, précise l'ambition de **Wicona** : offrir une suite informatique permettant de connecter tous les acteurs du processus de construction et simplifier les échanges de données. Chez Wicona, les tâches complexes - dessin, planification, chiffrage, travaux préparatoires, management de la production, gestion de stock et organisation des flux - sont soutenues efficacement par des solutions informatiques spécialement conçues. Tous les partenaires associés au développement d'un projet bénéficient de logiciels sophistiqués, compatibles entre eux, pour optimiser la réponse aux besoins et la communication avec les autres. Ces solutions informatiques interconnectées répondent aux défis BIM et constituent un avantage concurrentiel : l'automatisation des flux d'échange d'informations est favorisée depuis la 1^{ère} esquisse du bâtiment jusqu'à



Configurateur Wic3D de Wicona.

Thermobloc

Coffre intérieur pour bloc-baie

SES PERFORMANCES FONT RÉFÉRENCE



- **Des performances de haut niveau**
Sans option : $U_c \sim 1 \text{ W/m}^2\cdot\text{K}$ • C4 toutes manœuvres • 45 dB
Maximales : $U_c \sim 0,59 \text{ W/m}^2\cdot\text{K}$ • C4 toutes manœuvres • 53 dB
- **De nouvelles évolutions en 2016**
- **Une fiabilité reconnue depuis 4 ans**
- **Le meilleur rapport coût / performances**



Stand N34



SOLUTIONS FERMETURES

Découvrez tous les avantages de Thermobloc sur www.sppf.fr



Mur rideau Wictec 50 de Wicona, conçu en BIM pour le Vélodrome de Glasgow. © Architecte 3DReid, Entreprise Dane Architectural Systems, Photo Graham Mathers.

la livraison. Les modèles numériques virtuels de bâtiment très précis au cœur de la conception BIM intègrent des informations géométriques précises et les données nécessaires à la construction, la fabrication et l'approvisionnement. Wicona s'implique dans une démarche incontournable, conforme à sa stratégie et son positionnement de marque. Son ambition, être à la pointe dans ce domaine et faire de ses solutions BIM (fichiers, configurateurs menuiseries) un avantage concurrentiel fort. Sa contribution au BIM est double. D'une part, tous les produits Wicona sont disponibles en version numérique (format IFC et/ou REVIT) : modèles 3D très détaillés des châssis et toutes données & caractéristiques techniques. D'autre part, il a développé Wic3D, configurateur BIM utilisé par les architectes pour concevoir de manière simple et rapide les menuiseries alu sur

mesure les plus complexes et les intégrer dans leur maquette numérique BIM. Wicona entend informer, former ses collaborateurs, clients et prescripteurs à ces nouveaux outils, processus et

Florent Seigniez en démonstration de réalité augmentée sur le stand Wicona de Batimat 2015.





GEPLAST poursuit son plan de développement

Dirigée par Gérard Grimault à Saint André de la Marche dans le Maine et Loire, la société Geplast créée en 2003, produit des profilés destinés aux fabricants de menuiseries PVC et aluminium, ainsi qu'à ceux de la fermeture, clôture et portails. Employant une centaine de salariés, elle entend continuer sa croissance.

UNE 3EME EXTENSION

Après avoir procédé à deux extensions successives de son usine en 2011 (renforcement des capacités de recyclage, agrandissement de l'atelier d'outillage intégré, installation d'un atelier de plaxage) et 2013 (création d'un pôle d'extrusion

plaxage qui étaient réalisés sur un autre site. Une deuxième ligne de plaxage est aujourd'hui opérationnelle. Les capacités de stockage de l'usine vont aussi être doublées pour atteindre 13000 m², ce qui garantira une gestion optimisée des stocks et des préparations de commandes.

UNE DIVERSIFICATION MAITRISEE

Outre les 200 références de profilés de ruptures de pont thermique améliorant la performance thermique des menuiseries en aluminium, Geplast a dans ses spécialités la gamme de volets roulants GVR qui comprend 6 coffres compatibles avec toutes les menuiseries bois, PVC

place une nouvelle lame de volet roulant bioclimatique compatible avec les coffres GVR. Micro-perforé sur toute la longueur de la lame avec un pas de 15mm, son tablier apporte durant la journée jusqu'à quatre fois plus de lumière qu'un modèle ajouré standard.

Quant au recyclage, généralisé dans l'entreprise depuis sa création, les déchets de production sont intégralement retraités sur place, notamment dans l'extrusion de profilés secondaires comme les cales de transport.

LORYZA®, NOUVELLE MARQUE

Geplast intègre le développement durable dans le développement de tous ses produits. Des essais de biopolymères ont été réalisés. Gérard Grimault a opté pour la cosse de riz, un résidu alimentaire. Cette ressource renouvelable a fait l'objet de plusieurs années de R&D pour déboucher sur la commercialisation de la marque LORYZA.



Brise-vue Loryza, à base de cosses de riz

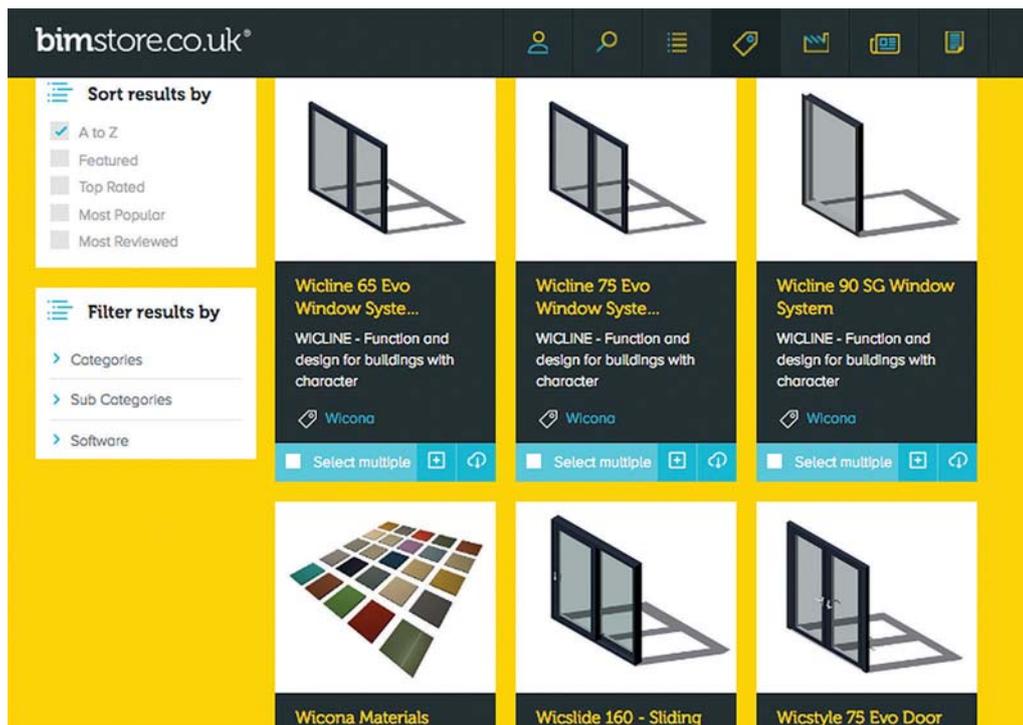
Composée de 60% de cosses de riz, cette matière présente l'esthétique du bois, sans en avoir les contraintes. Ce matériau imputrescible est garanti 15 ans.

Grâce à la nouvelle extension des locaux, production et parachèvement des profilés sont entièrement regroupés dans l'usine de St André de la Marche

technique, notamment de profilés de rupture de pont thermique, l'une des spécialités de Geplast), la société a investi 3,5 millions d'euros en 2015 dans 3500m² de locaux supplémentaires. Cet agrandissement vise trois objectifs. Tout d'abord, regrouper les 23 lignes d'extrusion mono et double vis dans un même bâtiment. Renforcés de quelques équipements, cet atelier rationalisé verra sa capacité de production portée à 7500 t/an de profilés PVC, contre 6000 t/an actuellement. Cette extension va également permettre de centraliser les ateliers de cintrage et

ou aluminium, avec des finitions teinté masse, plaxé, plaxé alu et laqué. Ils sont en outre adaptés aux modes de mise en oeuvre en fort développement, maisons basses consommation à ossature bois et isolation thermique extérieure. Les deux plus récents répondent parfaitement aux critères de la certification NF202 Fermetures.

Le GVR.i 205 Th+ est un bloc baie à thermique renforcée (Uc = 0,8W/m².K) et le GVR.r, un coffre extérieur destiné à la rénovation, économique et facile à poser par simple vissage. Geplast a aussi mis en

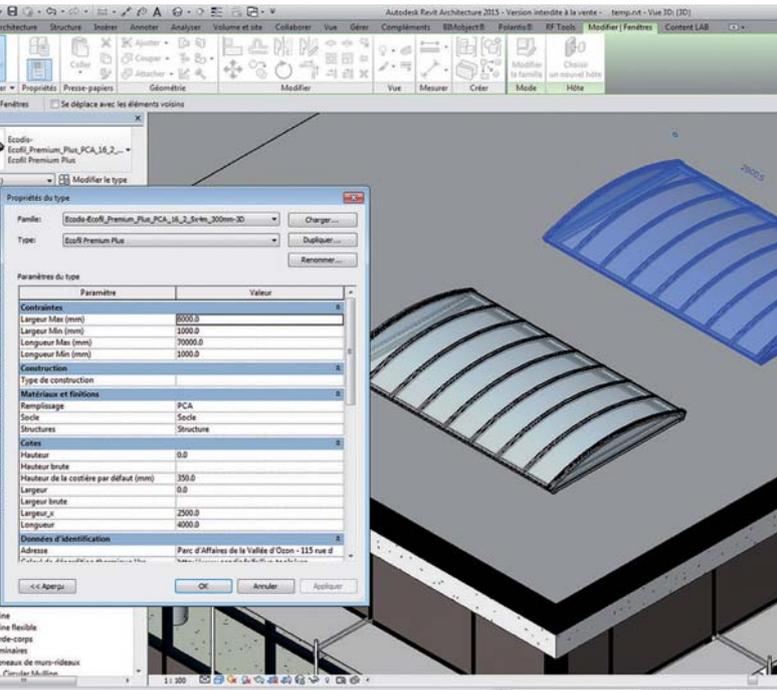


Tous les produits Wicona sont disponibles en version numérique (Format IFC et/ou REVIT). Ici sur Bimstore.

méthodes de construction et accompagner les précurseurs (architectes, économistes, BIM managers et menuisiers) dans leurs projets. À Batimat 2015, il proposait une visite en immersion virtuelle 3D d'un chantier BIM : le Vélodrome couvert de Glasgow, conçu avec le complexe Emirates Arena par l'agence d'architecture 3DReid et construit par

Sir Robert McAlpine pour la Mairie de Glasgow. Le BIM a été utilisé pour valider le design, améliorer la sécurité, éliminer les erreurs et maximiser la préfabrication. Le mur rideau Wictec 50 qui enveloppe la façade - mis en œuvre par Dane Architectural Systems - a été conçu en objet BIM, comme l'imposait ce projet.

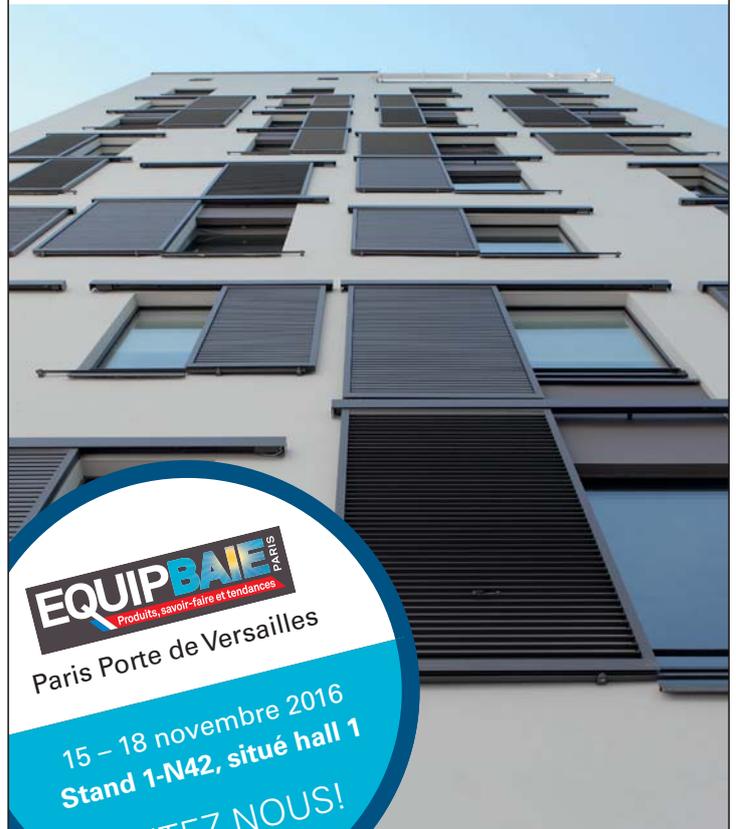




L'un des objets BIM d'Ecodis, Ecofil Premium plus.

Julien Picano, Directeur commercial & Responsable prescription, détaille la contribution d'**Ecodis**. Il a initié dès 2013 la modélisation de ses produits pour le BIM, en partenariat avec Archiwizard, logiciel de simulation des performances énergétiques de bâtiments. Il permet de modéliser des projets de ses clients en 3D pour optimiser les apports en lumière naturelle et effets thermiques des lanterneaux. Depuis, il a été sollicité par quelques architectes pour avoir des objets BIM, mais seulement 28% des objets BIM Ecodis téléchargés sur la plateforme Polantis le sont par des Français. Ecodis, « 1^{er} industriel sur le marché des lanterneaux et exutoires de fumées à proposer des objets BIM », juge essentiel de faciliter le travail des prescripteurs en leur fournissant tous outils nécessaires à la conception de leurs projets - objets BIM, descriptifs type CCTP... Cela passe par le numérique et plusieurs points d'accès : plateformes (Polantis) ou mise à disposition des objets BIM sur son site internet - espace Prescription. Ecodis se prépare pour 2017 (BIM obligatoire pour les projets publics).

Kawneer poursuivra son travail sur la maquette numérique en 2017 pour proposer aux prescripteurs français une bibliothèque complète d'objets BIM (comme en Grande-Bretagne) : un investissement important. Le BIM Pour Georges Perelroizen, un mouvement lent mais irréversible !



EQUIBAIE PARIS
Produits, savoir-faire et tendances

Paris Porte de Versailles

15 - 18 novembre 2016
Stand 1-N42, situé hall 1

VISITEZ NOUS!

Volets coulissants et pliables en aluminium

Les volets coulissants et pliables sont parfaits pour exprimer l'individualité et la créativité dans l'aménagement des façades. Car, qu'il soit ouvert ou fermé, un système extérieur de protection contre le soleil est toujours visible.

Avec notre large gamme de volets battants, coulissants et pliables, nous proposons les produits idéaux pour les bâtiments esthétiques de très haute qualité. Laissez libre cours à votre créativité.

Nous vous aidons à développer des solutions personnalisées, taillées sur mesure pour votre bien. Formes, couleurs, décors, techniques d'exécution raffinées: les possibilités sont quasi infinies.



Vous trouverez de plus amples informations sur www.ehret.com

Schüco International est très impliqué dans le BIM. Son travail de modélisation a débuté il y a plus de 3 ans. Une base de données d'objets BIM avec des systèmes Schüco est disponible sur www.schueco.de et <http://schueco.bimobject.com>. Schüco France a déjà participé à des projets

traités en BIM, dont la Fondation Louis Vuitton à Boulogne : le BIM a apporté une simplification dans la réalisation, notamment des verrières Schüco. La Façade Paramétrique du gammiste est exemplaire d'une conception de façades en 3D accessible et BIM compatible. ■■

À LIRE...

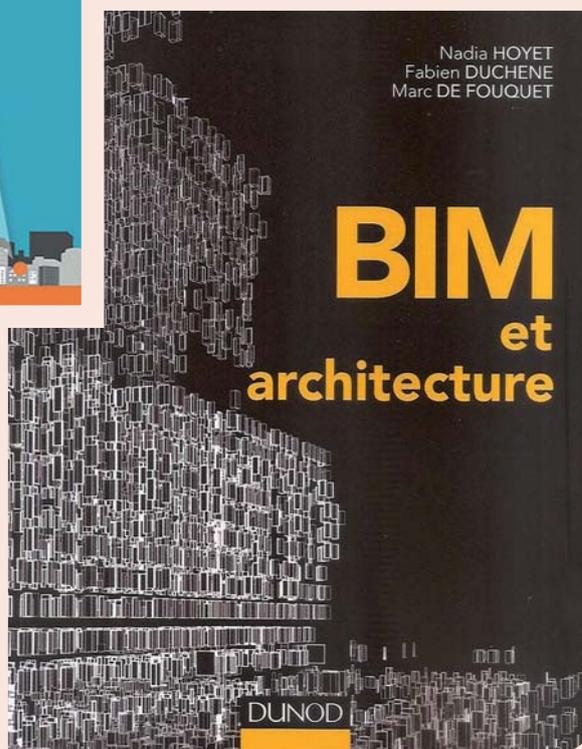
Le Guide du Cercle Promodul, « Le BIM, 6 questions pour comprendre et agir. Mieux concevoir, construire et exploiter les bâtiments de demain », est téléchargeable sur www.cercle-promodul.fr



Guide du Cercle Promodul sur le BIM.

Le livre « BIM et Architecture » de Nadia Hoyet, Fabien Duchène et Marc de Fouquet, paru chez Dunod, aborde tous les aspects du BIM et de la création d'une maquette numérique : étapes du BIM (de la conception d'un projet architectural à l'exploitation de la maquette), et implication de chacune dans les processus de conception, construction et maintenance d'un bâtiment ; création d'une maquette : choix des logiciels, compatibilité des formats numériques, finalisation de la maquette. Il détaille des exemples réels et aborde la législation en Europe. ■■

Couverture du livre « BIM et Architecture » (Dunod).





**Le bien-être
nouvelle
génération.**

GIMM crée VISUAL, la nouvelle menuiserie aluminium ouvrant caché.

Un concept novateur parfaitement adapté à son marché. La gamme VISUAL offre des performances thermiques exceptionnelles et apporte une touche contemporaine à l'habitat en NEUF comme en RÉNOVATION.



- Innovation brevetée
- Fabrication française »
- Isolation thermique haute performance $U_w : 1,2W/m^2.k^*$
- Clair de vitre optimisé : $Sw : 0,48$
- Des profils aluminium réduits pour plus de lumière naturelle $Tlw : 0,66$
- Design épuré
- Large panel de coloris en mono et bicoloration

**Fenêtre 1 vantail 148 x 125 cm équipée d'un vitrage DUAL+ 4/16 argon/4 SWU.*





EQUIPBAIE METALEXPO 2016, UN SALON DYNAMISÉ PAR UNE FILIÈRE UNIE

Vue du salon édition 2014. © Salon Equipbaie Metalexpo

Les 6 organisations syndicales de l'univers de la baie (FFPV, SNFA, SNFPSA, UFME, UM et UMB) ont fait front uni pour promouvoir le salon de leur filière avec l'organisateur, Reed Expositions. Avec un plateau d'exposants enrichi et une volonté commune de déployer les ressources de ce secteur du bâtiment, tous les espoirs sont permis ! Sur fond de reprise d'activité, le succès est à portée de main, si les visiteurs se mobilisent autant que les industriels, du 15 au 18 novembre. Le salon International de la fermeture, la fenêtre et la protection solaire se présente cette année comme le temps fort d'une filière menuiserie extérieure dont le poids économique est évalué à 20,48 milliards d'euros, soit 15,7 % du marché total du bâtiment (129,9 milliards d'euros).

Il se compose de 52 000 entreprises qui emploient 178 000 salariés – dont 13 000 fabricants/poseurs, soit 19,7 % du marché du bâtiment (900 000 salariés) et plus que le secteur du luxe (130 000 salariés). Une filière qui bénéficie du redémarrage du marché de l'habitat neuf (individuel + 13,3 % et collectif + 19,8 %) : 375 000 logements mis en chantier en 2016 (+ 8,6 %), sachant que bureaux, commerces et hôtellerie profitent aussi de la reprise de la construction. Une filière créatrice d'emplois et qui s'inscrit de droit dans la dynamique de la transition énergétique : 3,5 millions de rénovations/an, dont 10 % à un niveau performant ou très performant, selon l'Ademe, sachant que nombre des travaux de réno portent sur les fenêtres, chez les particuliers comme les bailleurs sociaux. L'objectif est d'atteindre 500 000 rénovations en 2017. Le CITE simplifié et repensé a contribué à favoriser ces travaux (8 000 emplois sauvés), comme le dispositif RGE : 20 000 entreprises de menuiserie arborent cette qualification, le plus gros contingent chez Qualibat.

Il était important, après une session 2014 décevante, de voir cette mobilisation professionnelle porter ses fruits. Mi-septembre, Guillaume Loizeaud, Directeur du salon, annonçait en conférence de presse 340 exposants inscrits, y compris des acteurs majeurs de retour à la Porte de Versailles, Hall 1. 176 nouveaux exposants sont enregistrés dans les divers univers de la manifestation qui représente toute la richesse de la filière, et 64 % du total des participants sont français : on avait déploré la chute de participation des industriels hexagonaux en 2014... Au cœur du salon, l'innovation, avec un espace dédié où seront mis en situation les 23 produits nominés et 8 lauréats des Trophées. Bon moyen pour les installateurs

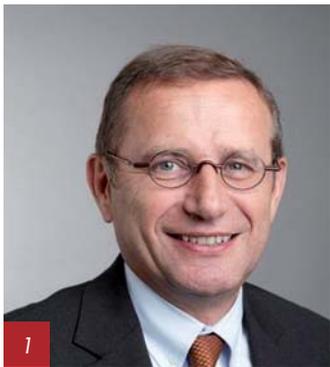


Guillaume Loizeaud, Directeur du salon, heureux de voir la filière unie pour promouvoir EquipBaie MétalExpo 2016.

qui feront le déplacement de se familiariser avec les produits du futur et pour les industriels qui les ont conçus d'en favoriser la diffusion. Au-delà des produits, les professionnels ont besoin de se former et s'informer sur les évolutions à venir. C'est prévu ! Ateliers de 15 minutes (thèmes protection solaire, domotique/motorisation, fermetures) pour aborder des sujets pratiques, sessions de 45 minutes pour approfondir la maîtrise des produits verriers, de la pose de menuiserie, portes de garage ou portails, de l'isolation (ITE en particulier) ou de la ventilation... Les Villages des matériaux seront eux aussi source de formation et d'information : « Fournisseurs associés » avec les SNFPSA, SNFA, UFME et UMB, « Verre » avec la FFPV, « Menuiseries 21 » avec l'UMB, « Métal Expo » avec l'UM. Ce dernier se transformera en atelier géant de métallerie pour assurer une immersion concrète, avec démonstrations de ses métiers : fabrication, travail des surfaces, façade, chantier. Une concrétisation là encore, de la mobilisation des organisations professionnelles, soucieuses de défendre l'industrie française, rappelle Bruno Léger, Président du SNFA, de valoriser la complémentarité de leurs métiers, suggère Bruno Blin, Président du SNFPSA, soulignant l'occasion de montrer aux jeunes que cette filière existe et est innovante. Benoît Leclercq, Président de la FFPV, remarque, lui, que l'on a beaucoup parlé d'EquipBaie même à Glasstec. Bruno Cadudal, s'exprimant au nom de l'UFME présidée par Patrick Bouvet, se félicite de son admission au sein du Pôle Fenêtres de la FFB, fruit d'un travail de longue haleine. Si 2016 marque l'avènement d'un nouveau salon, il suggère que « dans 2 ans, on mettra la barre encore plus haut » ! Guillaume Loizeaud concluait la conférence de presse en fixant l'ambition côté visitorat à + 20 % !



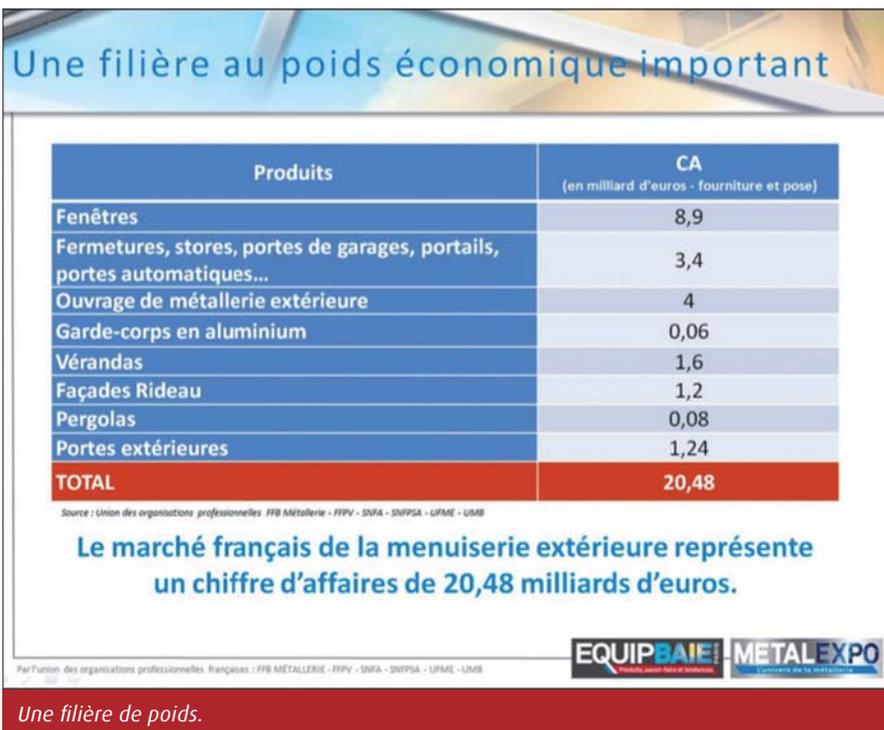
Les 4 Représentants des organisations syndicales présents à la conférence de presse de septembre.



1 - L'UFME, présidée par Patrick Bouvet, a rejoint le Pôle Fenêtres du FFB, mobilisé pour EquipBaie.

2 - 3 - L'UMB, présidée par Xavier Lecompte, et l'UM, présidée par Benoît Loison, complètent la liste des organisations syndicales impliquées.

Parmi les temps fort du salon, la conférence inaugurale, le mercredi matin, de 9 à 13 h, co-organisée par Cardonnel Ingénierie (Espace 2000 - Salle 121 A et C - Hall 1) - « La baie vitrée : une réponse efficace pour la rénovation énergétique » - lance ce salon élaboré sur le fil rouge de la transition énergétique. Elle est articulée autour de 3 tables rondes qui feront le point des enjeux réglementaires avec des représentants des Pouvoirs Publics, présenteront l'évolution des performances énergétiques des baies vitrées et des réalisations exemplaires. Le lendemain jeudi, à 17h, la remise des Trophées lancera la grande soirée organisée sur tout le salon pour valoriser le caractère convivial de la manifestation voulu cette année. Un partenariat avec l'Echo de la Baie. Sur MétalExpo, le prix Public Métal Jeunes sera aussi remis le jeudi lors de cette soirée ; 10 œuvres ont été primées, précise Hervé Lamy, Délégué Général du Groupe Métallerie/FBB.



INNOVATIONS : TENDANCES ET TROPHÉES

Le salon sera l'occasion de saluer l'effort de R&D mené par les industriels présents, avec « un beau millésime d'innovations sur 2016 ». Sur 61 produits proposés, 23 ont été nominés par le jury expert. Parmi eux, le grand jury a désigné 8 lauréats. Nominés et lauréats seront réunis sur un espace de 210 m² et des parcours sur les stands de tous les participants aux Trophées seront organisés en partenariat avec l'Association des Journalistes de la Construction. Les grandes tendances de l'année sont décryptées par Guillaume Loizeaud : toujours plus de performance énergétique, des baies et fermetures mieux connectées (domotique), la couleur à l'honneur, la révolution mixte en marche, des espaces vitrés de plus en

plus imposants, des verres intelligents, la simplification des opérations de la conception à la pose en passant par la fabrication via la digitalisation des outils, des protections solaires et pergolas diversifiées et toujours, l'accessibilité ! Voici le palmarès : Grand Prix du Jury, Mecan'Outil pour MB 200, technologie de brochage pour profilés alu, et 7 Lauréats : Renson Ventilation N.V. pour Panovista Max, store pour fenêtres d'angle ; Socredis pour Luxline, gamme de profilés PVC à ouvrant caché ; Initial/Kawneer pour Kanada FD Vision, porte coulissante repliable pour ouvertures de grandes dimensions avec poteau escamotable pour version d'angle ; Somfy France pour Smart & Smooth RS100 IO, motorisation



Marie-Christine Roger, Chef du bureau de la qualité technique et de la réglementation technique de la construction au Ministère de l'Environnement, Présidente du grand Jury.

de volet roulant connectée et silencieuse ; Deceuninck SAS pour Storbox 2.0, coffre de volet roulant modulable composé de 8 pièces à assembler sans vis ni colle ; Elcia pour MyPricer, 1ère application de menuiserie 100 % Web dédiée aux artisans non équipés de logiciels ; Technal pour Ambial, porte repliable XXL pour ERP, autorisant ouverture totale sur l'extérieur. Une Mention Design à KE France pour Qubica Flat, store coffre de terrasse bicolore personnalisable, imaginé par le Designer Italien Robby Cantarutti, complète ce palmarès.



Les Trophées 2016 :
7 lauréats et une
mention Design.



N'oubliez pas de découvrir les autres nominés : Clairea 75, coulissant 4 vantaux grande hauteur ouvrant caché aluminium de FenêtréA S.A (stand L24), Série 713, gamme de menuiseries à frappe alu de Profils Systèmes (stand F24), Système de pergola bioclimatique aux formes trapézoïdales, gamme Wallis & Outdoor de Profils Systèmes (stand F24), Sycomm, motorisation de volet coulissant de Wimove (stand N98), Solar pro by Ozroll, système modulaire de chargement solaire, de Ozroll Europe PTY Ltd (stand L80), Expansion, toile en tissu 100 % imperméable de Dickson Constant (stand K24), Ciel Ouv'Air, pergola isolante d'Espace Lounge S.A.S (stand N99), Thermalsafe, technologie pour la porte sectionnelle de demain de Kingspan Door Components S.A (stand S13), Kit de motorisation de volets roulants Well'Com de Franciaflex et France Fermetures (stand J24), Chrono PSE2, coffre blocbaie polystyrène haute performance de Soprofen (stand N61), Contraflam Mega, solution vitrée de protection incendie de Vetrotech Saint-Gobain Atlantique (stand B17), Smart in Glass, vitrage connecté de Sarl Vitrum Glass (stand D23), Alpac Précadre, précadre Presystem volet roulant d'Alpac Srl Unipersonale (stand J98), Techacoustic by Technal, logiciel d'évaluation de performance acoustique de Technal (stand E31) et Flir C2, 1ère caméra thermique de poche complète de Flir Systems (stand E 104).

TROCAL 76 ADVANCED

L'habillage fenêtre haut en couleur

➤ Avec TROCAL 76 ADVANCED, l'avenir se profile ...

Destinée au marché français du neuf et de la rénovation, TROCAL 76 ADVANCED, est la seule gamme à joint central conçue et fabriquée en France. Elle se distingue par des performances exceptionnelles ($U_w = 0.75 \text{ W/m}^2\text{K}$ en version AluClip Pro + proEnergyTec avec un vitrage $U_g = 0.6 \text{ W/m}^2\text{K}$) et une esthétique sans pareil.

Avec son clair de jour (+14%) et son battement central réduit de 112mm, la lumière pénètre dans les pièces. Entièrement personnalisable et adaptée à toutes les situations, TROCAL 76 ADVANCED se décline en plusieurs couleurs du teinté dans la masse au capotage Alu en passant par le filmage.

1ère

gamme

certifiée

construction passive

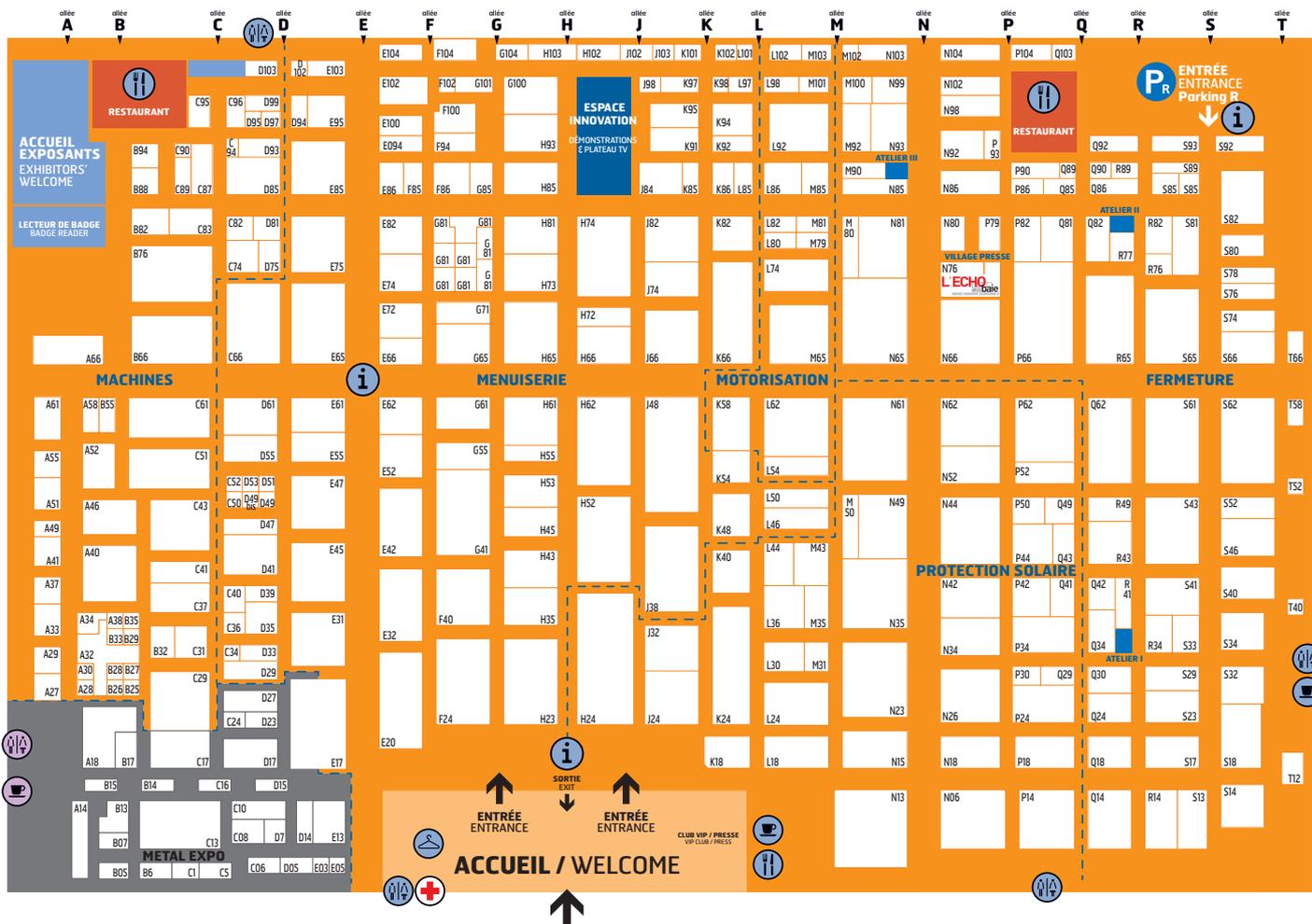
en France

Pour en savoir plus : www.trocal.fr

création : oliese-communication.fr

BOOSTEZ VOS CONNAISSANCES !

Le salon Equipbaie a mis en place un programme de conférences et de démonstrations de pose destinés aux artisans pendant toute la durée du salon.



À NE PAS MANQUER

La conférence à ne pas manquer est prévue Mercredi 16 Novembre de 9h à 13h à l'espace 2000. Le thème : « **La baie vitrée : une réponse efficace pour la rénovation énergétique** ». Co-organisée par C. Cardonnel et animée par Chantal Bultez.

Programme de la conférence :

9h30 Introduction par Christian Cardonnel, président de Cardonnel Ingénierie
Présentation des résultats de l'étude « Simulation de l'impact d'un remplacement de fenêtre sur la consommation énergétique » (habitat individuel et collectif).

► **Table ronde n°1 : Politiques publiques et grands enjeux réglementaires**
Le point sur les évolutions réglementaires et leurs conséquences, en présence de représentants des Pouvoirs Publics.

► **Table ronde n°2 : Baies vitrées, évolution des performances énergétiques**
Les évolutions des performances des baies, en parallèle avec les exigences réglementaires et la demande du marché.

► **Table ronde n°3 : Les preuves par l'exemple**
Présentation d'ouvrages exemplaires en termes de rénovation énergétique, et impact de la rénovation des baies vitrées dans les bilans énergétiques.
Synthèse par Guillaume Loizeaud, Directeur du Salon Equipbaie-Métaexpo. ■■

DES SESSIONS DE 45 MINUTES

Chaque jour, des sessions de 45 minutes auront lieu au deuxième étage « Espace Pégase » en accès libre, sur un thème spécifique :

- ▶ **La connaissance et choix des produits verriers.**
Mardi 15 novembre à 14h et jeudi 17 novembre 11h30
- ▶ **La pose des menuiseries extérieures.**
Mardi 15 novembre à 14h45 et jeudi 17 novembre 10h45
- ▶ **La pose des portes de garage et portails.**
Mardi 15 novembre à 15h30 et jeudi 17 novembre 10h
- ▶ **Les logiciels de calcul des parois vitrées.**
Mercredi 16 novembre 14h et vendredi 18 novembre 11h30
- ▶ **Le guide à usage du menuisier « changement de fenêtre et ventilation ».**
Mercredi 16 novembre 14h45 et vendredi 18 novembre 10h45
- ▶ **La pose en ITE.**
Mercredi 16 novembre 15h30 et vendredi 18 novembre 10h. ■■

LES ATELIERS DU SALON

Chaque jour des sessions de 15 minutes animées par des professionnels pour en savoir plus sur des thématiques pratiquées, prévues sur 3 espaces situés au cœur du salon, à heures fixes : 10h00, 11h00, 12h00, 14h00, 15h00, 16h00

Atelier 1 : stand R33 ; Atelier 2 : Stand R81 ; Atelier 3 : Stand N89.

Les thématiques :

- ▶ Comment structurer et argumenter son devis ?
- ▶ Les ouvertures dites « intelligentes » :
c'est quoi, comment ça marche, comment les pose-t-on ?
- ▶ Optimisation énergétique : comment prescrire la fenêtre adaptée par rapport à son environnement.
- ▶ Les points sensibles de la pose des menuiseries extérieures en rénovation
- ▶ Les exigences de qualité du produit dans la qualification RGE.
- ▶ Acoustique et fenêtres en rénovation. ■■

SUIVEZ LE GUIDE

Pendant 1 heure un guide expert des sujets du secteur permet de découvrir le salon d'une autre façon autour de 2 thématiques concrètes et pratiques pour les professionnels de la baie :

- ▶ **Les solutions pour la performance énergétique de la baie**
Des menuiseries qui relèvent tous les défis de l'économie d'énergie.
Mercredi, jeudi et vendredi à 11h
- ▶ **Les solutions pour le confort dans le bâti**
Objets connectés, design, formats spéciaux : tous les produits qui optimisent le confort d'usage.
Mardi, mercredi et jeudi à 14h.

Inscriptions gratuites au bureau d'accueil Visites Guidées, situé à l'entrée du salon. ■■

Thermiques,
Acoustiques,
Protecteurs,
Fonctionnels,
Esthétiques,
Résistants,
Transparents,
Lumineux,
Intelligents,
...

ET
CERTIFIÉS

CEKAL

LA MARQUE DE QUALITÉ
DES VITRAGES

RDV EQUIP'BAIE (STAND H 55)
WWW.CEKAL.COM



CEKAL
LA CERTIFICATION DES VITRAGES

LES LAURÉATS DES TROPHÉES NOUS PRÉSENTENT LES INNOVATIONS DISTINGUÉES



INTERVIEW

BERTRAND LAFAYE LE SYSTÈME DE PORTE COULISSANTE REPLIABLE KANADA FD DE KAWNEER-INITIAL

Bertrand Lafaye, Responsable Marketing Communication.

L'Echo de la Baie : *Pouvez-vous présenter votre produit lauréat, ses éléments les plus innovants et ses bénéfices principaux ?*

Bertrand Lafaye : Le système porte coulissante repliable Kanada FD permet des ouvertures de grandes dimensions. Le caractère unique et innovant de ce produit réside dans plusieurs aspects. En premier lieu, la version d'angle avec le poteau escamotable permet de dégager totalement l'espace de vie et d'effacer la frontière entre l'intérieur et l'extérieur de l'habitat. De plus, 2 brevets ont été déposés, renforçant le côté innovant sur les performances énergétiques et la facilité de manœuvre. Rien n'a été laissé au hasard afin de respecter au plus près les tendances architecturales et les exigences des maîtres d'ouvrage en termes d'économie d'énergie et de sécurité des biens et des personnes. Les vantaux peuvent mesurer jusqu'à 2 930 mm de haut pour une largeur maxi de 1 200 mm, favorisant au maximum les apports lumineux. La porte coulissante repliable Kanada FD a aussi passé avec succès le test des 50 000 cycles d'ouverture/fermeture, la positionnant en classe 4 avec une équivalence Rc2. Naturellement, les maîtres d'ouvrage pourront bénéficier d'une ouverture à l'intérieur comme à l'extérieur et profiter des avantages similaires à ceux d'une baie à galandage classique. Les performances de Kanada FD sont les suivantes : Uw jusqu'à 1.0 avec un triple vitrage (Ug 0.7), AEV A*4 E*9A C*3 et jusqu'à 41 dB d'affaiblissement acoustique.

Quelles raisons ont poussé Kawneer à participer au concours ?

Pour nous, chez Kawneer et Initial, exposer sur un salon, c'est proposer de nouvelles solutions techniques au marché et offrir aux professionnels et architectes un vrai moment de découverte. Extens'K et Rouille Natif ont fait la démonstration de ce positionnement sur le marché lors des précédentes éditions de Batimat, recevant respectivement une médaille d'or et une médaille de bronze. Cette année, nous ne souhaitons pas déroger à la règle et les caractéristiques esthétiques, performancielles et fonctionnelles du système porte coulissante repliable Kanada FD s'imposaient à nous pour présenter ce produit au concours des innovations du salon EquipBaie.

L'HABITAT AVEC UN GRAND



**VIVEZ UNE
EXPÉRIENCE
UNIQUE**
ÉQUIP'BAIE
HALL 1 • STAND E17

Pour vous, professionnels de l'aluminium, KAWNEER pour l'Habitat c'est l'assurance d'une offre large de solutions techniques design, performante et innovante pour le résidentiel individuel et collectif. C'est aussi bénéficier de nouveaux outils marketing à haute valeur ajoutée pour toutes vos démarches commerciales vers le particulier.

 **KAWNEER**

Design & Performance



LIBÉRER LES ESPACES
EN TOUTE SIMPLICITÉ

Initial
Menuiserie Aluminium

Initial
Menuiserie Aluminium

Système de porte coulissante repliable Kanada FD de Kawneer-Initial.

Quels bénéfices attendez-vous de ce Trophée pour vos clients, pour vos salariés, et comment allez-vous valoriser cette distinction, en externe et en interne ?

Avant tout, il faut reconnaître que c'est une vraie fierté pour le personnel Kawneer et Initial d'avoir obtenu ce trophée. Au-delà de cette reconnaissance, cette distinction doit, avant tout, ouvrir nos clients et architectes à de nouvelles perspectives architecturales et de croissance économique. La véritable innovation est celle qui, au final, se mesure par le CA qu'elle génère chez nos clients, par le nombre de projets architecturaux qui font référence à ce produit ainsi que par la satisfaction du client final qui utilise tous les jours nos menuiseries en aluminium. Il est évident que la communication autour de ce produit Lauréat des Trophées EquipBaie doit être faite en interne comme en externe. Notre plan d'action utilise toutes les facettes du marketing et de la communication avec un seul but, faire de la porte coulissante repliable Kanada FD un véritable succès à l'occasion du salon EquipBaie. Nous invitons tous les professionnels spécialistes de la menuiserie en aluminium et les prescripteurs avides de nouveautés et d'innovations à venir la découvrir.

Pourquoi les visiteurs du salon doivent-ils venir sur votre stand ?

Les visiteurs seront accueillis sur 2 espaces. L'espace Kawneer valorisera tous les systèmes de menuiseries et d'extensions de l'habitat disponibles pour les professionnels de la fabrication et de la pose. 3 zones de visite permettront de (re)découvrir Extens'K (Janus de l'espace de vie) ainsi que les dernières nouveautés de l'offre véranda Kajole. Notre savoir-faire s'exprimera aussi par la présentation d'une nouvelle panoplie d'outils marketing qui permettront à nos clients d'animer leurs points de vente et de dynamiser leurs actions commerciales. Faites un détour chez Kawneer, vous vivrez une expérience unique ! L'espace Initial, la marque des menuiseries 100 % aluminium prêtes à poser s'articulera autour de 2 zones. L'une permettra de découvrir l'univers des solutions pour le résidentiel, et notamment la porte coulissante repliable Vision (Lauréat au concours), le nouveau coulissant à levage Vision ainsi qu'un nouveau galandage d'angle Essentiel. L'autre zone sera consacrée au non résidentiel, avec la mise en avant de la nouvelle porte coupe-feu Vision ainsi que la porte K190 RPT garantie à vie, toutes deux proposées en prêtes à poser. EquipBaie sera aussi la rampe de lancement du concept « installateur agréé Initial ». L'objectif est de proposer aux clients un package technique et marketing à haute valeur ajoutée. Rendez-vous sur le **Stand E17**.

LES COUPS DE CŒUR DE LA PRESSE PRO

L'Écho de la Baie faisait partie du jury de la première édition des Coups de Cœur de la presse, organisée à l'initiative du magazine Verre & Protections. Le jury a désigné 3 lauréats : Renson Ventilation N.V. pour Panovista Max dans la catégorie Design (**stand N06**) ; Ozroll Europe pour Solar Pro dans la catégorie Développement Durable (**stand L80**) ; Technal pour le logiciel Techacoustic dans la catégorie Technologie (**stand E31**). ■■

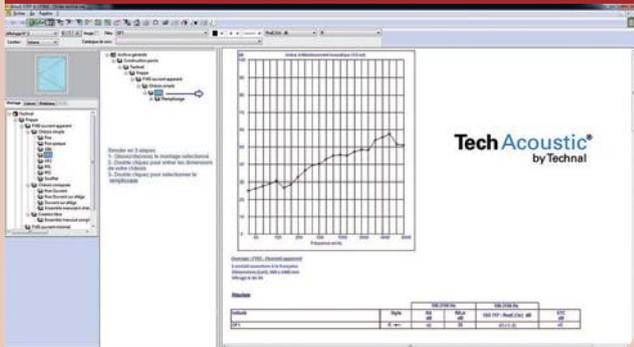


Store vertical pour fenêtres d'angle Panovista Max de Renson.



Système modulaire de chargement solaire, Ozroll Solar Pro.

Logiciel d'évaluation de performance acoustique Techacoustic de Technal.



heroal S 42



SYSTÈME COULISSANT

Le système coulissant heroal S 42 établit une nouvelle référence en matière d'isolation thermique, de production durable et de rentabilité. La construction totalement inédite en composé aluminium propose des solutions système optimales pour tous les domaines d'application.

- heroal S 42 conjugue une consommation énergétique minimale pendant sa fabrication à une économie maximale en énergie tout au long de son utilisation.
- Aspect fin et accessibilité aux handicapés.
- Utilisation multiple en tant que fenêtre coulissante ou porte coulissante dans des constructions industrielles ou des habitations.
- Combinaison possible avec les systèmes de façades et de volets roulants.
- Les technologies heroal de composé, d'équerre d'assemblage, de raccord et de ferrure permettent d'économiser énormément de temps lors de la mise en œuvre.

heroal – Johann Henkenjohann GmbH & Co. KG

(Service commercial français)
Tél. +33 3 72 88 01 25
Tél. +49 5246 507-273
Fax +49 5246 507-424
info@heroal.fr | www.heroal.fr





INTERVIEW

RICHARD BLOT

LA GAMME DE FENÊTRES PVC À OUVRANT CACHÉ LUXLINE

Richard Blot, Président Directeur Général de Socredis.

L'Écho de la Baie : *Pouvez-vous présenter votre produit lauréat, ses éléments les plus innovants et ses bénéfices principaux ?*



LUXline, de Socredis. Gamme de fenêtre PVC à ouvrant caché.

Richard Blot : Si l'on devait résumer les caractéristiques de la LUXline, on dirait que c'est un produit propice pour nos clients : c'est la bonne idée en matière de fenêtre pour procurer un large potentiel de développement. C'est une fenêtre contemporaine, esthétique, facile à fabriquer et qui répond à toutes les exigences actuelles et futures. Ses performances sont indéniables en termes de d'étanchéité, de rupture thermique mais aussi en matière d'économie. Cette gamme se fabrique comme une menuiserie PVC classique : son intégration ne met pas en cause les parcs machines existants. Et pourtant, la LUXline reste résolument tournée vers la couleur. Elle est ainsi déclinée en films de plaxage de couleurs tendances, elle peut être laquée directement sur PVC et peut se draper d'une finition capotage aluminium.

Quelles raisons ont poussé Socredis à participer au concours ?

Participer à ce « jeune » concours est une démarche collective. C'est toute une équipe qui, après avoir réalisé un énorme travail, souhaite présenter aux autres, le reste du monde de la menuiserie, son « petit dernier ». Ce qui est intéressant et qui nous pousse à continuer dans ce sens, c'est que la défaite ne serait pas mal vécue puisqu'elle nous pousserait davantage à chercher à nous améliorer. La victoire, en revanche, procure un grand bonheur, sobre, mais intense, le bonheur d'une reconnaissance officiellement affichée par la profession.

Quels bénéfices attendez-vous de ce Trophée pour vos clients, pour vos salariés, et comment allez-vous valoriser cette distinction, en externe et en interne ?

Le bénéfice attendu est simple et immédiat : la mise en lumière de cette nouvelle fenêtre LUXline. C'est là, en outre, une réelle opportunité pour nous qu'elle se voie procurer la notoriété qu'elle mérite. Par la suite, ce sera à nous de transformer l'essai. Je pourrai vous en dire beaucoup plus après Artibat et EquipBaie.

Pourquoi les visiteurs du salon doivent-ils venir sur votre stand ?

La première promesse que nous pouvons faire aux visiteurs, c'est qu'ils pourront librement venir sur notre stand Socredis. « La proximité ouvre des perspectives » n'est pas qu'une accroche marketing mais bien la réalité de notre façon de travailler, de notre fonctionnement et de notre credo. Ensuite, nous leur garantissons de jouir d'une totale transparence de notre part quant à nos produits et nos gammes. Pour finir, nos visiteurs pourront, par eux-mêmes, constater et sûrement partager les raisons qui ont fait que notre gamme LUXline a été primée au concours de l'innovation 2016. Rendez-vous **stand J66**.



Ouvrants monobloc & panneaux décoratifs
pour portes d'entrée en ALUMINIUM et PVC



La solution monobloc

L'avenir en toute sérénité

Gamme PORTABLOC®

Ouvrant monobloc pour dormants ALUMINIUM & PVC

- Ouvrant monobloc en aluminium laqué ou filmé
- Adaptable à la quasi-totalité des dormants ALUMINIUM et PVC
- Usinage des quincailleries, ferrures et serrures à la demande
- Vaste de choix de modèles et de vitrages décoratifs exclusifs
- Laqué toutes teintes RAL, teintes gammistes et films de plaxage
- Triple vitrage avec une face feuilletée retardateur d'effraction
- Tôles aluminium de 2,5 mm ou 3 mm d'épaisseur
- Excellente performance thermique U_D jusqu'à $1,0 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}$ selon la gamme utilisée
- Produits testés sur nos bancs d'ensoleillement et AEV
- Essais techniques de vos adaptations à la demande



Modèle DERCETO
Pièces métalliques affleurantes

EQUIPBAIE PARIS
Produits, savoir-faire et tendances.
Retrouvez-nous Hall 1 - Stand J74

Esthétisme - Sécurité - Diversité - Confort



Expertise et innovation dans le domaine de la porte d'entrée depuis 1994

Technoparc Futura - CS 90050 - 62401 BETHUNE CEDEX - FRANCE - +33 (0)3 91 80 10 00 - contact@euradif.fr - www.euradif.fr



INTERVIEW

MARION VILLARD LA PORTE REPLIABLE MULTI-ESPACES AMBIAL

Marion Villard, Responsable Marketing Technal.

L'Écho de la Baie : *Pouvez-vous présenter votre produit lauréat, ses éléments les plus innovants et ses bénéfices principaux ?*



Porte repliable multi-espaces Ambial, de Technal.

Marion Villard : La nouvelle Porte Repliable multi-espaces Ambial® permet une ouverture totale sur l'extérieur. Dédiée aux ERP comme aux logements individuels, elle permet de prolonger un salon, une salle de restaurant ou de café sur une terrasse, estompant ainsi la frontière entre intérieur et extérieur. Ses dimensions XXL permettent de très grandes ouvertures vers l'extérieur, jusqu'à 12 m (10 vantaux et jusqu'à 3 m de haut et 1,2 m de large pour un poids maximal de 150 kg/vantail). Sa diversité d'applications s'adapte à toutes les configurations, en ouvertures intérieures et extérieures, par le centre ou les côtés. L'esthétique d'Ambial® a fait l'objet d'un dépôt de modèle. Les finitions ont été pensées afin d'offrir une porte esthétique en position fermée comme ouverte, avec un équilibre des masses vues et un aspect affleurant de l'ensemble en position fermée, une poignée et une clé extra-plate pour les vantaux intermédiaires. En position ouverte, la porte présente une homogénéité visuelle avec un habillage des champs des vantaux en noir (serrure, cache-vis, capots sur les roulettes). Tous ces éléments jouent un rôle esthétique mais également technique : optimisation des performances d'étanchéité, racleurs pour éliminer les obstacles sur le rail... La manipulation de la porte a été pensée avec le soin du détail afin d'en favoriser le confort d'utilisation. Des aimants bloquants assurent le maintien de la porte quelle que soit la manipulation des autres vantaux et des poignées de tirages assurent une manipulation aisée à la fermeture. Avec son module de 75 mm intégrant des vitrages jusqu'à 52 mm, Ambial® possède des performances pouvant atteindre un coefficient Uw 0,95 avec Ug 0,5 (5 vantaux L 6 m x H 3 m). Performances Air Classe 3, Eau Classe 8A et Vent Classe C3. La fabrication est facilitée car chaque élément de quincaillerie est livré avec ses caches. Les profilés et accessoires sont réversibles et permettent de réaliser des ouvertures à l'intérieur ou à l'extérieur. Les fabricants-installateurs gagnent ainsi un temps précieux sur le chantier.

Quelles raisons ont poussé Technal à participer au concours ?

Technal a souhaité présenter la porte repliable Ambial à ce concours pour mettre en avant ce produit qui est le fruit d'un travail poussé et innovant tant en termes de finition, design (dépôt de modèle), performances, confort d'usage que de facilité de fabrication.



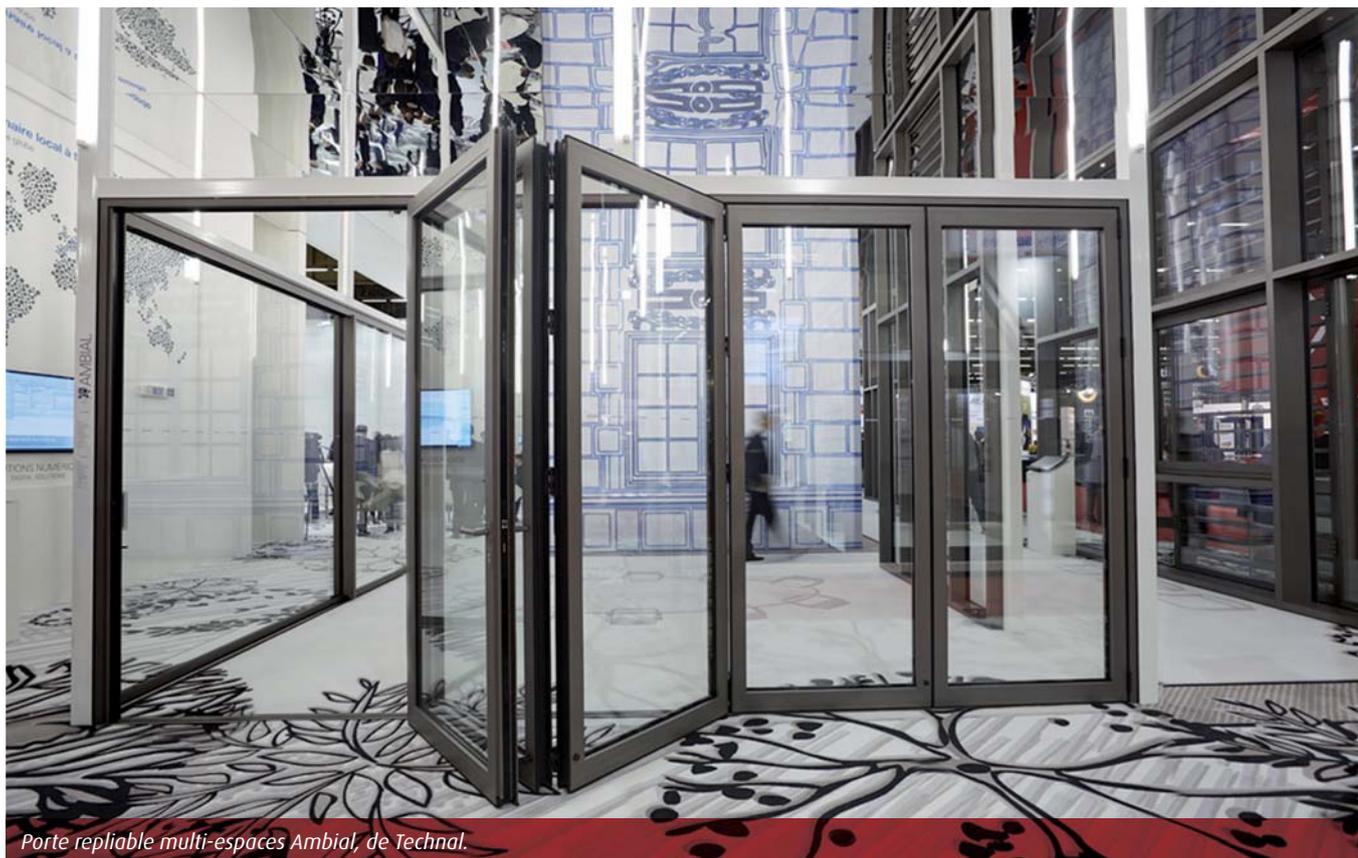
Serge Ferrari

Développez votre activité auprès du particulier...
Devenez notre Partenaire privilégié !



Rejoignez-nous sur notre stand 1-N26,
du 15 au 18 novembre 2016 !

EQUIPBAIE PARIS
Produits, savoir-faire et tendances



Porte repliable multi-espaces Ambial, de Technal.

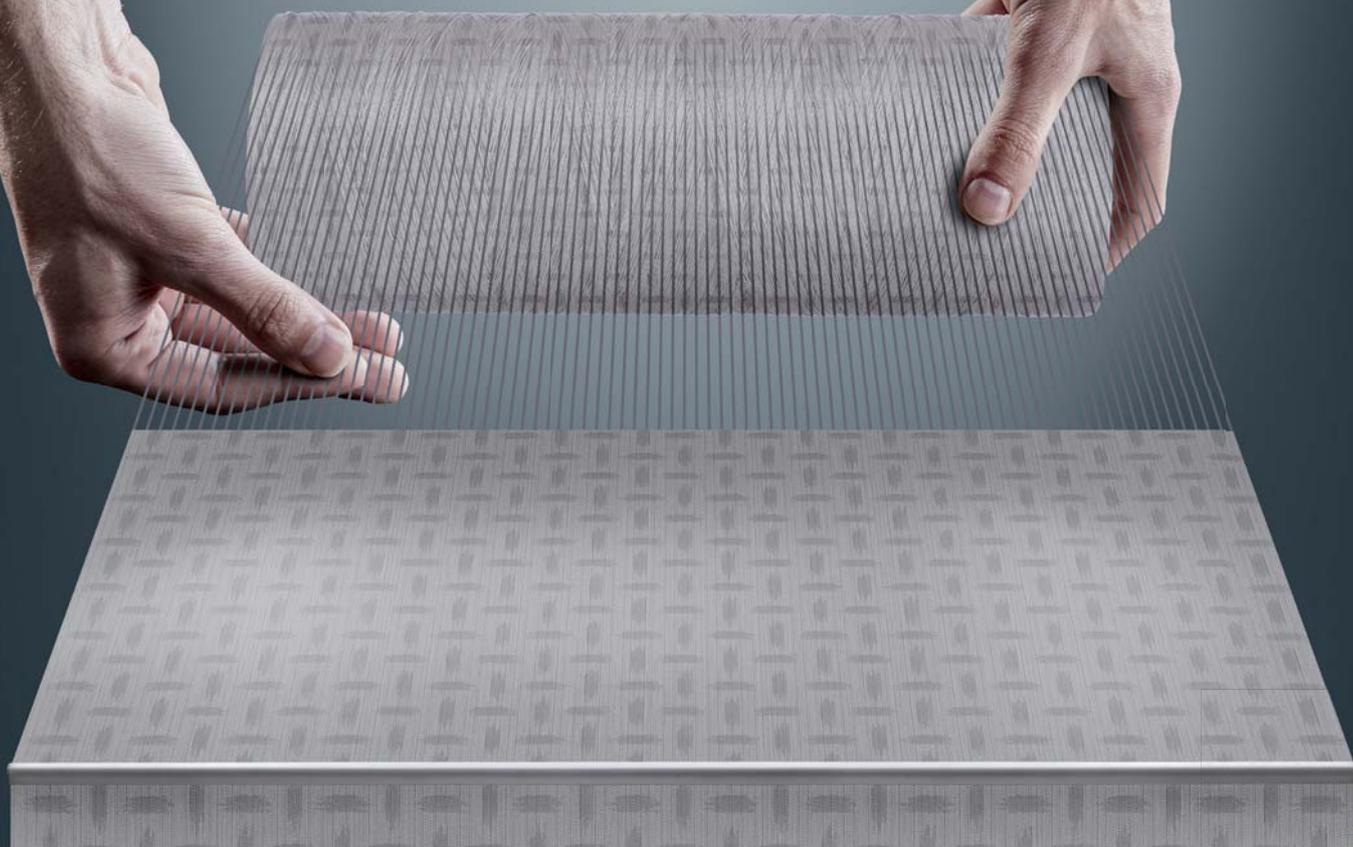
Quels bénéfices attendez-vous de ce Trophée pour vos clients, pour vos salariés, et comment allez-vous valoriser cette distinction, en externe et en interne ?

Ce Trophée est avant tout une reconnaissance du travail de développement sur ce produit qui permet de capitaliser sur l'image de marque de Technal comme fournisseur de solutions innovantes et de qualité sur le marché des menuiseries aluminium. Nous valorisons ce trophée en interne et en externe à travers une communication spécifique : lettre interne, intranet, réseaux sociaux, communiqué de presse, newsletter clients, salon EquipBaie...

Pourquoi les visiteurs du salon doivent-ils venir sur votre stand ?

Technal et ses principaux clients fabricants présentent des solutions pour l'ensemble des marchés résidentiel et bâtiment. En termes de produits, ce sera l'occasion de découvrir ou de redécouvrir : une offre de frappe, baie coulissante et porte complète en module de 65 mm permettant de répondre aux réglementations en vigueur. Elle se distingue par son design droit et épuré, ses performances thermiques renforcées et sa classe de résistance à l'effraction de niveau 3. Des réponses fermetures avec une nouvelle porte d'entrée monobloc Soleal déclinée dans plus de 100 esthétiques et un portail Graphite seront également présentées. Une offre de coulissants permet de grandes dimensions et des ouvertures originales : de la porte repliable Ambial au coulissant Lumeal en passant par le coulissant d'angle Soleal. Pour le bâtiment, Technal présente également son offre Sécurité Incendie Pyroal, porte et cloison vitrée certifiée pare-flamme et coupe-feu. Des solutions logicielles d'aide à la vente seront également présentées sur le stand : le logiciel TechAcoustic by Technal permet une évaluation précise de la performance acoustique d'une fenêtre ; le configurateur Tech3D BIM présente le cœur d'offre à mettre en situation pour une représentation réaliste des produits ; My Pricer* est un outil de chiffrage rapide destiné aux clients Technal pour répondre très rapidement à des demandes de devis sur l'ensemble de l'offre. Rendez-vous **Stand E31**.

*Elcia



SOLAR FABRICS COLLECTION

Toiles de store

- > Plus contemporaines
- > De nouvelles gammes de rayures
- > Une palette de couleurs aux tonalités harmonieuses
- > Des jeux de matières par transparence
- > Des aspects plus naturels
- > Des unis changeants




DICKSON[®]

the art of weaving by Dickson[®]

VENEZ DÉCOUVRIR LA NOUVELLE COLLECTION AU SALON
EQUIP'BAIE DU 15 AU 18 NOVEMBRE HALL 1 STAND K18-K24



INTERVIEW

JEAN-MARIE RAVIER MB 2000 DE MECAN'OUTIL

Jean-Marie Ravier, Président Directeur Général de Mécan'outil.

L'Echo de la Baie : *Pouvez-vous nous expliquer en quoi consiste cette innovation ?*

Jean-Marie Ravier : La nouvelle machine qui permet le brochage des profilés aluminium pour laquelle nous avons été primés, sera utilisée dans certains cas lorsque le poinçonnage n'est pas possible. Aujourd'hui, on fait appel à l'usinage en bout par train de fraises, qui fait un bruit abominable. Mécan'outil fournit depuis de nombreuses années les outils de poinçonnage des entreprises de menuiseries aluminium. Jusqu'ici le brochage n'est pas utilisé.

Quel est son principal avantage ?

Avec cette machine, nous avons trouvé une solution pour résoudre l'énorme problème acoustique que connaissent les entreprises de menuiserie. La norme acoustique dans un atelier est de 85db, la plupart du temps les ateliers obligés d'utiliser les trains de fraise sont à 110 db, c'est insoutenable et assourdissant. Tous les opérateurs sont censés avoir des bouchons d'oreilles. Notre solution apporte une réelle amélioration des conditions de travail puisque nous passons en dessous des 85db. Avec notre proposition, les bouchons d'oreilles ne sont plus obligatoires, sauf si d'autres machines présentes dans l'unité de production l'imposent.

L'investissement est-il important pour un fabricant de menuiseries aluminium ?



C'est un investissement qui est de l'ordre de 20 000 euros. Nous sommes en début de commercialisation. Le lancement de ce produit se fait sur Equipbaie. Nous avons fait une réalisation chez Schüco, sur un poste, mais ce n'est pas une machine spécifique telle que nous la proposons. MB 2000 permet de gagner énormément en confort acoustique sans perdre de performances, a priori les industriels semblent très intéressés, ils peuvent bénéficier d'une aide financière significative lorsqu'ils améliorent les conditions de travail en atelier. Rendez-vous **Stand D35**.

“ Parce que votre garage n'est plus seulement un garage... ”



Présent sur le salon

EQUIPBAIE PARIS
Produits, savoir-faire et tendances

Hall 1 STAND S40



Découvrez nos différents systèmes d'ouvertures sur www.aludoor.fr

Porte battante

en 1, 2, 3 et 4 vantaux maintenant disponible en série **sans rupture**



1. Pose simplifiée

Serrure 5 points

2.

3. Seuil aluminium

Conforme à la norme CE 14351-1

4.

ALUDOOR

ZA Oger - 51190 Oger - contact@aludoor.fr



INTERVIEW

BRUNO BEDNARCZYK LE COFFRE DE VOILET ROULANT STORBOX 2.0.

Bruno Bednarczyk, Directeur Technique & Développement Sud Ouest Europe de Deceuninck SAS.

L'Echo de la Baie : *Pouvez-vous présenter votre produit lauréat, ses éléments les plus innovants et ses bénéfices principaux ?*

Bruno Bednarczyk : Baptisé 2.0 en tant que version évoluée et innovante de coffre de volet roulant, Storbox 2.0 présente de nombreux atouts. Le 1^{er} est d'être conçu pour s'assembler sans vis ni silicone, par simple système de clipage, ce qui permet d'automatiser son assemblage et son montage. C'est une première et un cas unique sur le marché. Le 2^e est son excellente performance d'étanchéité à l'air, la maximale C4, quelque soit le type de manœuvre –moteur, sangle, treuil. Le 3^e point différenciant par rapport aux solutions existantes est d'offrir les mêmes performances d'étanchéité qu'il s'agisse d'une pose en neuf ou en rénovation : en réno, on parle de coffre « croqué », puisqu'il faut ôter une partie du coffre pour qu'il épouse parfaitement l'aile de rénovation sur le dormant. Ceci entraîne de gros problèmes d'étanchéité, souvent solutionnés par un apport massif de silicone. Avec Storbox 2.0, dans les 2 cas – neuf et rénovation – on met en œuvre le même process de fabrication et l'on obtient la même performance. Le 4^e atout est la diminution notable du temps d'assemblage et de montage du coffre, de 30 à 50 %, grâce à l'important travail mené sur le nombre de pièces nécessaires à sa fabrication : 8 seulement, au lieu d'une vingtaine habituellement, ce avec de meilleures performances et une adaptation à toutes menuiseries bois, alu, PVC. C'est un coffre polyvalent ! Je cite l'acoustique en 5^e, mais c'est sa performance la plus importante, car c'est là que sont recensés le plus de besoins et d'exigences en matière de construction : Storbox 2.0 affiche déjà, en version de base, coffre seul, un affaiblissement acoustique de 46 dB, ce qui répond à 85 % des exigences du marché et permet à nos clients de satisfaire sans difficulté aux grands volumes de leur marché. Des options permettent d'atteindre des caractéristiques plus exigeantes. Le coefficient thermique U_c est de 1, dans le marché. Enfin, ce produit est sous Avis Technique jusqu'à 3 m de large, avec 2 hauteurs disponibles, 220 et 190 mm.

Quelles raisons ont poussé Deceuninck à participer au concours ?

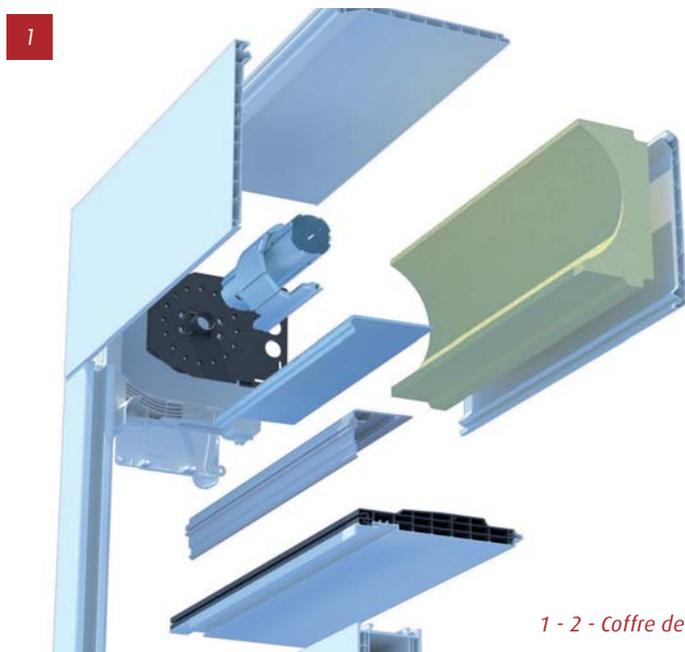
Nous avons été convaincus par les réactions très positives des clients et prospects à qui nous avons montré ce nouveau concept de coffre de volet roulant. Cela nous confortait dans l'idée que nous propositions là quelque chose de très différent et très innovant. Certains ont évoqué une vraie « rupture » par rapport à ce qu'ils avaient l'habitude de voir et d'utiliser. C'était aussi, au cas où nous recevions un trophée, une manière de récompenser les équipes qui ont travaillé durant 2 ans sur ce projet !

Quels bénéfices attendez-vous de ce Trophée pour vos clients, pour vos salariés, et comment allez-vous valoriser cette distinction, en externe et en interne ?

Nous allons beaucoup communiquer sur ce Trophée sur le stand du salon, bien sûr. Mais nous avons aussi déjà revu notre documentation commerciale pour y intégrer la mention « Lauréat des trophées de l'Innovation EquipBaie 2016 ». Nous avons également porté cette mention, dès la 1^{re} page ou le 1^{er} slide, sur les documents produits destinés à nos clients et prospects. Ce Trophée a un réel impact à nos yeux. Il donne encore plus de poids à notre propre discours, déjà très efficace lors des présentations du produit. Cette reconnaissance externe vient attester la validité de notre propre argumentation. En interne, nous avons informé l'ensemble du personnel de cette distinction, pour remercier toutes les équipes qui ont travaillé et continuent à travailler sur le projet pour l'améliorer encore. Cela renforce notre motivation à aller plus loin : simplifier encore le système pour nos clients, trouver d'autres matériaux et petites astuces pour perfectionner davantage ce coffre, à partir du même concept de base.

Pourquoi les visiteurs du salon doivent-ils venir sur votre stand ?

Outre le Storbox 2.0, ils auront beaucoup à voir, à commencer par la richesse de l'offre couleur de Deceuninck, l'un de ses points forts. Nous présenterons une nouvelle plateforme Zendow, pour déployer 4 offres commerciales distinctes, à partir d'habillages différenciés apportés sur un même système. Les visiteurs découvriront ainsi en avant-première sur le salon un système d'entrée de gamme en solution industrielle compatible avec la plateforme Zendow, qui nous permet de couvrir l'étendue des besoins jusqu'à Zendow neo fibrée. Autre nouveauté, le Zendow neo Open Max, châssis pour grande ouverture composé de vantaux rabattables sur l'un ou l'autre côté pour dégager une ouverture maximale (3,50 m sur 4 m par exemple une fois les vantaux rabattus). Certains clients qui l'ont vu en Belgique ont été très intéressés par cette solution. Bien sûr, nous mettrons aussi l'accent sur notre nouveau coulissant fibré iSlide#neo. Après Artibat, où nous centrons notre présentation sur les produits du bâtiment, nous axons notre stand d'EquipBaie sur les menuiseries et fermetures, ce qui ne nous empêchera pas d'exposer un peu de bardage et de terrasse composite pour rappeler que nous sommes aussi acteurs dans ce domaine. Rendez-vous **stand H74**.



1 - 2 - Coffre de volet roulant Storbox 2.0 de Deceuninck : 8 éléments à clipper.



INTERVIEW

STÉPHANIE CAVAILLES MOTEUR DE VOLET ROULANT S&SO RS100 DE SOMFY

Stéphanie Cavailles, Chef de produit Volets roulants.

L'Echo de la Baie : Pouvez-vous présenter votre produit lauréat, ses éléments les plus innovants et ses bénéfices principaux ?

Stéphanie Cavailles : Somfy a fait de la motorisation de volets roulants une solution du quotidien essentielle à l'amélioration du cadre de vie. Pour étendre sa dynamique avant-gardiste, la marque s'est lancée dans une nouvelle aventure technologique avec S&SO RS100. Le moteur et son écosystème ont été imaginés et développés en adéquation avec les attentes des consommateurs et les besoins du marché, afin de mieux répondre aux usages quotidiens des volets roulants à l'heure de la maison connectée. En collaboration avec les acteurs du marché, la marque a développé S&SO RS100 en plaçant l'intelligence et la douceur au cœur du système. Avec ce moteur 100 % volet roulant, Somfy revisite les codes du confort dans l'habitat et présente la nouvelle référence en termes de qualité perçue, confort acoustique et fiabilité. Voici ses principaux bénéfices pour le consommateur final. Le volet roulant connecté par S&SO RS100 apporte un nouveau bien-être dans la maison grâce à la douceur du mouvement maîtrisé: S&SO RS100 démarre et s'arrête en douceur, l'accostage se fait délicatement pour protéger le volet roulant. Le moteur bi-vitesse permet d'adapter le mouvement des volets aux envies des utilisateurs. De plus, le volet roulant motorisé par S&SO RS100 offre un nouveau confort acoustique ; le mode discret procure plus de bien-être et de confort : le volet roulant devient silencieux et le bruit à l'empilement des lames disparaît. Le volet connecté by Somfy est pilotable depuis chez soi ou à distance, grâce à TaHoma ou Connexoon qui permettent de créer des scénarios via une interface simple et conviviale. Par exemple, le scénario départ qui en un seul clic ferme et éteint tous les équipements connectés de la maison. Enfin, le moteur participe à la sécurité de la maison jusqu'à verrouiller efficacement le volet. S&SO RS100 est équipé d'une protection gel et d'obstacle. Pour les professionnels du volet roulant, il constitue une solution intelligente également au service du « métier » pour renforcer la qualité de production et accroître la fiabilité de l'intégration et de l'installation. C'est le 1^{er} moteur radio Plug&Play, avec 3 bénéfices principaux : installation avec détection automatique des fins de courses et du sens de rotation pour tous types de chantier, double isolation en standard, c'est-à-dire sans fil de terre, et réglage des fins de courses intuitif sans double coupure. De plus, S&SO RS100 constitue un nouveau standard de qualité caractérisé par une fiabilité multipliée par 5, des composants et une technologie testés sur 17 500 cycles, un écosystème complet permettant l'identification, la personnalisation et la

traçabilité du volet roulant. En effet, Somfy accompagne ses clients avec 2 outils conçus spécifiquement pour les fabricants et installateurs afin de mettre en service et d'exploiter pleinement l'ensemble des fonctionnalités moteur du S&SO RS100. Il est désormais possible de configurer chaque volet roulant de façon différente afin d'offrir une solution unique à leurs clients. Avec S&SO RS10, la traçabilité du volet roulant est intégrée au cœur du moteur : grâce à sa mémoire interne et connectée, le moteur apporte aux professionnels l'ensemble des informations le concernant : référence, couple, date de fabrication et mémoire de fonctionnement pour une identification et un diagnostic facilités. Ce « livret de famille » est complètement évolutif et permet à chaque acteur de la chaîne (fabricant, installateur) de le compléter en y apposant des données personnelles : nom de la société, date de fabrication et d'installation du volet, informations concernant la commande du client... Enfin, avec S&SO RS100, chaque professionnel fera le choix d'un fournisseur éco-responsable, puisque c'est le 1^{er} moteur Act For Green.

Quelles raisons ont poussé Somfy à participer au concours ?

Hier comme aujourd'hui, l'innovation est au cœur de l'ADN de Somfy. Précurseur sur le marché des volets roulants depuis plus de 50 ans, le leader mondial de la motorisation et de l'automatisation de l'habitat et du bâtiment amorce une nouvelle ère technologique en réinventant la motorisation tubulaire pour volets roulants avec S&SO RS100. Cette innovation est le fruit du travail de longues années de R&D : 32 brevets ont en effet été déposés autour de ce produit. Ce concours est l'occasion de valoriser le travail de l'équipe projet et de réaffirmer au marché notre capacité d'innovation en tant que leader.

Quels bénéfices attendez-vous de ce Trophée pour vos clients, pour vos salariés, et comment allez-vous valoriser cette distinction, en externe et en interne ?

Ce trophée est une reconnaissance du métier qui valorise tout le savoir-faire mis au service de ce projet. C'est la concrétisation de l'investissement de toutes les équipes qui ont travaillé à la conception, au développement et au déploiement sur le marché de S&SO RS100. Ce trophée nous permet également de valoriser l'engagement de nos partenaires industriels qui se sont inscrits dans cette aventure dès la genèse de ce projet. Le label Trophée de l'innovation est un excellent vecteur de visibilité.

Pourquoi les visiteurs du salon doivent-ils venir sur votre stand ?

Somfy vous accueille sur son stand pour vivre l'expérience S&SO RS100 qui vous permettra d'apprécier tous les bénéfices de ce produit, et notamment le confort acoustique et la qualité perçue que nous vous invitons à tester dans des conditions réelles. C'est également l'occasion pour nos clients de (re)découvrir le pilotage connecté de ce moteur, via smartphone grâce à Connexoon et TaHoma, **Stand H 23**.



Moteur S&SO RS100 de Somfy.

INTERVIEW

EDOUARD CATRICE MYPRICER D'ELCIA, LA PREMIÈRE APPLICATION MENUISERIE 100% WEB

Edouard Catrice, Directeur Général d'Elcia.

ELCIA est un des lauréats des Trophées d'Equipbaie récompensé pour le lancement de la première application Menuiserie 100% Web : MyPricer. Les industriels de la menuiserie peuvent offrir la possibilité à leurs clients artisans non équipés de logiciels, d'éditer des devis et de passer des commandes avec une simple connexion internet.

L'Echo de la Baie : *Pouvez-vous nous expliquer en quoi se différencie MyPricer des autres solutions web ?*

Edouard Catrice : MyPricer est la 1^{re} application hébergée dans le cloud ELCIA donc accessible par les utilisateurs avec une simple connexion Internet.

Ce qui différencie MyPricer des autres solutions, c'est le fait d'avoir une architecture cloud multi-tenant, c'est-à-dire une seule instance d'application qui sert plusieurs clients.

L'industriel, tout comme l'artisan, n'a rien à installer. C'est l'industriel, en toute autonomie, qui invite son client à se créer un compte par l'intermédiaire d'un lien envoyé par mail. L'artisan pourra avoir accès à tous les services que propose l'application : gérer des fichiers clients, éditer des devis, passer des commandes... C'est un véritable outil de prospection et de fidélisation apportant un gain de productivité considérable pour le fabricant et ses clients.

Le lancement de MyPricer se fait donc sur Equipbaie ?

Oui, nous avons déjà communiqué à la dernière édition de Batimat sur une version bêta de cette application. Pour nous, le lancement se fait réellement sur Artibat et Equipbaie cette année. Nous avons aujourd'hui trois clients industriels « pilotes » et les retours sont enthousiasmants. D'ailleurs, MyPricer sera aussi présenté sur le stand de 2 industriels.

A qui s'adresse MyPricer ?

MyPricer s'adresse aux industriels qui souhaitent fournir une solution de chiffrage à leurs clients artisans. L'application a été spécialement conçue pour les petits artisans dont l'activité ne permet pas d'investir dans un logiciel complet de gestion commerciale, type ProDevis.

Quels sont vos objectifs commerciaux pour cette application ?

Nous pensons compter une quarantaine de clients industriels d'ici 2 ans. A partir de 5 000 € par an, l'industriel peut distribuer un nombre illimité d'accès client. Ce coût inclut l'accès à la plateforme d'administration et de gestion du service MyPricer pour l'industriel, qui lui permet de créer des comptes, gérer les droits d'accès à ses bibliothèques, paramétrer les conditions de vente de chaque utilisateur.

Quels avantages du côté des utilisateurs ?

MyPricer est une solution de chiffrage simple et intuitive, ne demandant aucune installation, ni formation. L'application est accessible avec une simple connexion internet depuis une tablette, un PC ou un smartphone. Elle est mise à disposition de l'artisan par son fournisseur. Finis les tarifs et les devis papier, l'artisan tout comme l'industriel gagnent en productivité. **Stand H35.**



Mention Design pour le store Qubica Flat de KE France.

MENTION DESIGN, KE FRANCE POUR QUBICA FLAT

Qubica Flat est un store coffre de terrasse bicolore personnalisable, imaginé par le Designer Italien Robby Cantarutti. Intégralement en alu avec visserie inox, il est disponible en 6 combinaisons de coloris standards et garanti 5 ans. Largeur maxi 12 000 mm et avancée maxi 3 600 mm. Son coffre a un encombrement minime de 15 cm. Du fait de sa forme rectangulaire, il se plaque sans interstice sur le mur. Équipé de toiles acryliques ou techniques, il s'harmonise à toute décoration extérieure. **Stand N52.**

Choisissez les stores et volets les plus en vue de France !



Rendez-vous à PARIS
EQUIP'BAIE
du 15 au 18/11 2016

MARQUISES
Les stores les plus en vue de France

Contactez-nous : 03 88 20 80 00 • contact@stores-marquises.fr • www.stores-marquises.fr

le-lab.eu



INTERVIEW

STÉPHANE LE TALLEC PANOVISTA DE RENSON

Stéphane Le Tallec, Directeur Commercial de Renson

L'Écho de la Baie : *Pouvez-vous nous confirmer que Renson est le seul fabricant à commercialiser cette solution ?*

Stéphane Le Tallec : Oui, Renson a pu innover avec ce store grâce à sa forte expérience en store zippé.

Panovista est-il né d'un besoin du marché ? Avez-vous des demandes des professionnels à ce sujet ? Comment est arrivée cette idée ?

La tendance est à l'installation de surfaces vitrées de plus en plus grandes. Les maisons contemporaines sont équipées de grandes baies et les coulissants d'angles se démocratisent. Certains produits n'ont plus de profil dans l'angle quand on ouvre le coulissant. Formidable pour l'accès à la terrasse et pour la vue panoramique vers l'extérieur. Mais le problème de la surchauffe en période ensoleillée se pose alors... La solution PANOVISTA permet de gérer les apports solaires sans devoir placer de coulisses dans l'angle ! Nous avons anticipé le marché, et nous avons été confortés du fait que nous avons reçu des demandes pour étudier une solution pour ce type de configuration.

Est-ce que cela correspond pour vous à l'ouverture de nouveaux marchés ?

Nous répondons à cette tendance architecturale déjà évoquée, et nous pensons que de plus en plus de fabricants de menuiseries vont développer ce type de solutions sans montant intermédiaire dans l'angle.

La tendance architecturale se tourne vers les extensions de l'habitat, avez-vous pensé à créer un partenariat avec les quelques fabricants de baies coulissantes d'angle afin de proposer une solution complète au client final : baies d'angle et protection solaire adaptée ?

Oui bien sûr, des contacts sont en cours.

Panovista représente-t-il, selon vous, la meilleure innovation de Renson sur le salon Equipbaie ?

Nous sommes ravis d'avoir été récompensés, car nous pensons que ce produit n'est pas seulement une adaptation de notre fameux Fixscreen, car il offre de nouvelles fonctionnalités uniques auxquelles les autres produits de protection des baies ne répondent pas (volets roulants, BSO, etc.). La qualité de notre produit résulte d'une profonde recherche en R&D et de beaucoup de tests pour garantir un produit pérenne. L'intégration esthétique du coffre et de la barre de charge en font un produit qui disparaît complètement quand on ne s'en sert pas. C'est ce que demande l'architecture minimaliste très en vogue actuellement. Renson accompagne les architectes et les installateurs dans leur créativité tout en proposant un store très étudié au niveau de l'intégration et de l'installation. **Stand N06.**



BRUSTOR®

OUTDOOR SUN SYSTEMS

B-600 avec lames orientables
et rétractables

ouverture jusqu'à 87%



Trouvez notre revendeur
www.brustor.com

ÉVÈNEMENT

1^{RE} PARTICIPATION POUR CAIB : LEVER DE RIDEAU SUR DE FORTES AMBITIONS

L'entreprise du groupe Liébot sera pour la 1^{re} fois sur EquipBaie. Une participation motivée par la mobilisation de la filière et une riche actualité : stratégie, produits, services, projets... Pour Patrice Bondy, Directeur Général, CAIB sort du silence pour ce « lever de rideau » digne d'intérêt. Dotée d'un nouveau logo modernisé et épuré, enrichi d'une baseline qui précise sa vocation « Fenêtres et portes », l'entreprise de Cholet se présente donc en tant qu'industriel au service de la distribution bâtiment & bricolage : négoce matériaux, grandes surfaces de bricolage et réseaux d'enseignes spécialisées dans la menuiserie non liés à un fabricant. Il entend « devenir leader en France sur le marché des fenêtres et portes d'entrée sur mesure, au service exclusif de la distribution Bâtiment & Bricolage ». Il affichait déjà ce leadership pour les menuiseries alu (matériau constitutif de son ADN), avec 35 % de PDM, mais il veut aussi, à 5 ans, le conquérir sur les autres familles de produits, y compris très clairement sur le créneau de la porte d'entrée ou la fenêtre PVC. CAIB - Composants Architecturaux Industrialisés pour le Bâtiment- fonde sa nouvelle dynamique d'entreprise sur 4 axes stratégiques, définis en 2015 après un travail de fond mené au sein de l'entreprise et impliquant ses salariés (430 CDI, 500 en comptant les intérimaires) : donner de la vitalité à son offre produits, transformer sa relation client en lui apportant des services y compris digitalisés, investir de manière à œuvrer pour l'excellence opérationnelle afin de lutter efficacement contre la concurrence, soigner tant sa performance économique (mesurée par l'EBIT) que sociale (via l'indicateur IBET, indice de bien-être au travail).

La vitalité de l'offre produits est déjà une réalité avec de nouvelles gammes, dont certaines présentées en avant-première sur le salon. Un nouveau département Produit a été créé en 2015, composé d'ingénieurs R&D et d'une équipe marketing produits. Vocation, faire vivre et dynamiser les gammes de portes et fenêtres et développer de nouveaux concepts. Le travail

portera tant sur les performances que l'esthétique, sur l'ergonomie que l'automatisation et la connectivité pour que les menuiseries CAIB s'imposent dans la maison connectée. Parmi les nouveautés produits, un nouveau design droit



Patrice Bondy, Directeur Général de CAIB, entre Édith Choynet, Responsable Communication & Marketing Opérationnel, et Alexandra Noirault, Chef de projet Communication Digitale.

CAIB

FENÊTRES & PORTES

Nouveau logo épuré à l'appui de l'ambitieuse stratégie de CAIB.

FTT U8 Thermo

LA FENÊTRE DU FUTUR



Fenêtre de toit FTT U8 Thermo:

- Dès aujourd'hui, elle dépasse les exigences d'efficacité énergétique, qui entreront en vigueur pour les fenêtres de toit à partir de 2021
- Garantit l'économie d'énergie et réduit les factures de chauffage
- Fenêtre la plus isolante sur le marché pourvue d'un seul pack de vitrage
- Montage d'économie d'énergie – une fenêtre avec un kit de raccordement thermo-isolant et raccordement d'étanchéité Thermo



Elle en
vaut la
peine!



pour les gammes alu de frappes et coulissants Master et Liner. Il s'ajoute au design galbé déjà disponible et s'accompagne d'une performance thermique améliorée : équipement standard d'un double vitrage à haute isolation thermique 4/16/4 FE+ Argon et Warm Edge et d'une fermeture sécurisée à verrouillage 4 points. D'autres perfectionnements techniques sont apportés : nouvelle crémonne avec anti-fausse manœuvre intégrée et centreur sur montant d'ouvrant pour assister la fermeture. Performances de la gamme Master, U_w jusqu'à 1.2 en frappe ($S_w \geq 0.40$, TLw 59 %, $A^*4 E^*7B V^*A2$) et 1.3 en coulissant, $S_w \geq 0,38$, TLw 58 % AEV $A^*4 E^*5B V^*A$. Pour les poignées, Atlanta, design galbé, ou Dallas, design droit, en frappe. Pour coulissants, choix entre Confort Slide (standard), et, en option, Confort Sarena (poignée à manœuvre logique 20°) et Confort Sensation. Des produits disponibles en mono ou bicoloration (thermolaquage Qualicoat et Qualimarine), en teintes satinées, sablées et texturées. Le nuancier 2016 intègre 6 nouvelles teintes en finition texturée (Beige 1015, Gris 9006, Vert 6021, Bleu 5023, Bleu 5003 et Noir 9005). Distribution de ces gammes sous les marques Peralu (négoce), CAIB A (GSB) et Domiot (enseignes spécialisées). Pour les portes d'entrée, CAIB travaille avec des designers (Axone Design), mise sur la décoration avec le miroir en fil rouge, et la personnalisation, souci 1^{er} du client final. Il propose 17 nouveaux

modèles en 3 familles : portes entièrement vitrées (triple vitrage avec retardateur d'effraction) avec motifs effet miroir extérieur grâce à un travail de laquage, effet alu anodisé à l'intérieur, monoblocs avec grands décors alu et monoblocs avec inserts effet miroir. Côté performance, Ud 1.4 pour les portes vitrées et 1.0 pour les monoblocs. Marques Sphinx (négoce), CAIB PE (GSB) et Domiot (Enseignes spécialisées). CAIB entend aussi déployer ses ambitions sur le registre de la menuiserie PVC (10 % de PDM aujourd'hui), et révélera en avant-première sur EquipBaie sa gamme entièrement refondue pour les marques Arplast (négoce) et Domiot (enseignes spécialisées). La nouvelle gamme dédiée aux CMIstes était en cours de sortie fin septembre. La collection cœur de gamme est annoncée pour janvier 2017. CAIB a lancé un appel d'offres européen pour renouveler ses fournisseurs. Veka pour les profils PVC et Roto pour la quincaillerie l'ont emporté. Le renouveau s'accompagnera d'une offre couleur (16 teintes) qui manquait. Ce développement permet de

1 - Coulissant Master repensé de CAIB, avec poignée Sensation (option).

2 - Coulissant Master de CAIB, poignée Slide (standard).

3 - Nouveau design droit pour le coulissant Master de CAIB.

proposer un partenariat complet aux clients, sur tous produits fenêtre et portes : « Un partenariat le plus global et le plus crédible possible », souligne Patrice Bondy : outre les fenêtres alu & PVC et les portes Alu, CAIB distribue aussi des menuiseries mixtes bois/Alu sous marque Ciméal (négoce), CAIB M (GSB) et Domiot (enseignes spécialisées).

Au-delà des produits, il renouvelle son offre de services pour transformer et améliorer la relation avec ses clients. Il a lancé fin 2015 son projet digital, confié à Alexandra Noirault, Chef de projet communication digitale. Objectifs, assurer la fluidité du parcours jusqu'au client dans un contexte omnicanal en utilisant à la fois web et magasins, développer la notoriété des produits et services proposés, optimiser l'expérience client en BtoB et C et former l'ensemble de la chaîne. Un projet digital ambitieux, qui se concrétise par la mise à disposition gratuite de 3 configurateurs pour faciliter la vie de ses clients et de leurs clients. Le configurateur 3D permet



Poignée Confort Sarena, à manœuvre logique 20°. Coulissant Master de CAIB.

Faites décoller vos ventes de portes de garage et volets roulants !

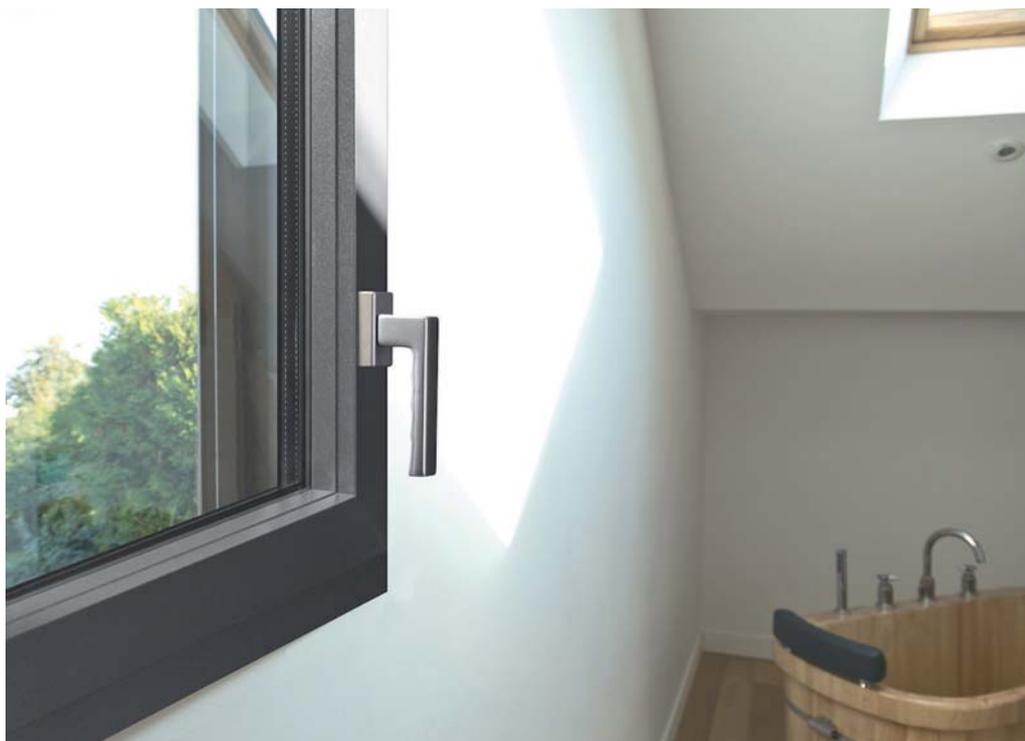


Rendez-vous à
EQUI'BAIE
du 15 au 18/11 2016
PARIS


FUTUROL
LA PERFORMANCE CERTIFIÉE

Contactez-nous : 05 63 05 05 90 ■ contact@futurol.com ■ www.futurol.com

le-lab.eu • 4731



Fenêtre alu à frappe Master de CAIB. Poignée Dallas.

de paramétrer fenêtres et portes d'entrée avec leurs équipements et options et de les projeter sur la façade de l'habitat concerné. Développé en version fullweb, il sera aussi disponible dans les magasins des clients distributeurs. Le configurateur Business, accessible dans l'espace Pro du site CAIB, est un assistant de chiffrage. Il permet de saisir devis et commandes (tenant compte des conditions d'achat), d'en assurer le suivi et la livraison. À la différence des logiciels de chiffrage dominants du marché, mais compatibles avec leurs bibliothèques, c'est un outil propre à CAIB, une grande nouveauté dans le monde de la distribution, souligne Patrice Bondy. Il sera en ligne en mars 2017, au moment du changement de tarif mais sera présenté en avant-première sur EquipBaie. Le 3^e configurateur est un véritable assistant de chantier pour l'artisan qui sera guidé dans sa prise de cotes, pourra enregistrer en vocal des notes sur l'environnement du projet et disposera d'un récapitulatif complet transférable dans le configurateur Business pour passer sa commande. Ces 3 outils interconnectés sont conçus au service des distributeurs pour améliorer leur taux de service : « Une véritable chaîne digitale pour couvrir la relation entre industriel, distributeur professionnel et client final ».

L'axe stratégique excellence opérationnelle s'appuie sur des investissements de poids qu'exigent aussi des prévisions de croissance d'activité de 25 à 30 % sur 4 ans, portée par le dynamisme de



Porte vitrée Cristallin de CAIB.

la construction et la rénovation (35 à 50 % du CA). Une réponse s'impose en termes de capacité de production, de renouvellement & d'innovation : 5,5 M€ pour agrandir de 4 000 m² (doublement) le site de production CAIB 2 à Cholet, dédié à la menuiserie alu, ce qui dégagera de l'espace au sein de l'usine CAIB 1 pour développer la production de fenêtres PVC. Avec la modernisation programmée de CAIB 1, seront investis 7 M€ en tout. L'ambitieux programme s'appuie aussi sur le renforcement des équipes - 80 embauches prévues (en production - ouvriers/cadres,



CAIB renouvelle sa gamme de fenêtres PVC, avec profilés Veka.

SOLOBLOC 3D

Le secret de son succès vient de l'intérieur.

NOUVEAU BREVET
EFFET BILAME

PLUS ÉTANCHE
SYSTÈME EXCLUSIF
CYCLONE

68 mm d'innovation brevetée et toujours autant de relief !

SOLOBLOC NE SE DÉFORME PAS : nouveau complexe isolant breveté pour la maîtrise de l'effet bilame.

ÉTANCHÉITÉ MAXIMALE avec le système anti-air **CYCLONE** au niveau de la serrure.

CLASSIC, NÉO ET 3D : le choix des modèles personnalisables.
52 nouvelles teintes pour la collection Twinox 3D en aluminium composite.

CRÉDIT D'IMPÔT, $U_p = 0.44 \text{ W/m}^2.k$

SOLOBLOC, l'ouvrant monobloc aluminium pour porte de caractère.


Groupe
ISOSTA



Informatique & Numérique, R&D, Marketing) ces 4 prochaines années, dont 25 à 30 personnes en 2016, malgré les difficultés de recrutement rencontrées : Cholet est un bassin de plein emploi... La qualité de vie au travail est une des valeurs développées par l'entreprise sous l'impulsion de son précédent DG, Marc Bonjour : la performance économique est indissociable de la performance sociale, dans un cercle vertueux engagement/confiance. La culture RH se fonde sur une philosophie : « L'exigence bienveillante vis-à-vis des salariés que l'entreprise entend faire grandir et

progresser... Des équipes heureuses font des clients et des actionnaires satisfaits ». Dès le 12 mai 2016, CAIB signait en pionnier son accord sur la qualité de vie au travail et l'égalité professionnelle avec les partenaires sociaux. Il dispose d'un indicateur pour chiffrer les progrès, via l'indice de bien-être au travail (IBET) mis au point avec Mozart Consulting. Pour tous ces développements stratégiques et ce repositionnement notable d'un « acteur qui peut représenter une référence », une visite s'impose sur les 141 m² du jusque là très confidentiel... **Stand K66 !**



1 - 2 - Porte monobloc Macadam de CAIB, décor alu extérieur et option miroir intérieur.



CAIB agrandit son site 2 de Cholet de 4 000 m².



CAIB a créé 3 configurateurs : fenêtres & portes d'entrée, business et chantier.



volets battants,
coulissants
& pergolas

Extérieurs de **caractère**

Depuis 50 ans, notre société conçoit et fabrique des volets bois, PVC ou aluminium. Plus récemment, les pergolas bioclimatiques sont venues enrichir notre offre. Nous proposons pour toutes ces gammes, un ensemble de modèles variés, motorisés, aux remplissages multiples, à choisir selon vos goûts, votre budget et le caractère de votre maison.



bbcom - 8978 - photos non contractuelles - Tous droits réservés © Volets Thiebaud



BOIS ALU PVC

THIEBAUT INDUSTRIE SARL
88170 DOMMARTIN-SUR-VRAINE
TEL 03 29 94 49 31 FAX 03 29 94 44 20
armelle.robinet@tisas.fr
www.volets-thiebaud.com



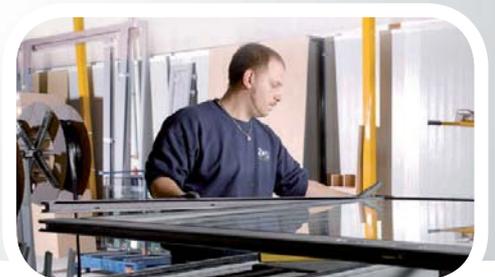
LEVER DE RIDEAU SUR LES NOUVEAUTÉS

EquipBaie 2016, le grand rendez-vous des nouveautés de la fenêtre, la fermeture et la protection solaire.

En dehors des nouveautés qui ont été primées par les Trophées de l'innovation organisés par le salon et qui font l'objet d'interviews des fabricants dans notre dossier spécial, voici un panorama des nouveaux produits classés par secteur d'activité, à ne pas manquer sur Equipbaie.



“VOS MENUISERIES ALU SUR- MESURE PRÊTES À POSER”



Ils fabriquent pour vous :

ALFAB-B - 12 LA PRIMAUBE

05 65 71 49 99 - jacques.bouissou12@wanadoo.fr
<http://sarl-alfab-b.fabricant-certifie-profils-systemes.com>

ALU-GLASS - 50 POILLEY - 02 33 58 12 12

contact@alu-glass.com - www.alu-glass.com

ALUMINIUM SYSTEMES - 22 LANNION

02 96 44 34 39 - aluminium.systemes@orange.fr
www.aluminium-systemes.com

ALUTEC MENUISERIES - 63 CLERMONT-FD

04 73 74 48 60 - contact@alutecmenuiseries.fr
www.alutecmenuiseries.fr

A.M.S - 84 ALTHEN des PALUDS

04 90 65 49 99 - ams.althen@free.fr
www.avenirmetallerieservice.com

APCV - 30 VAUVERT - 04 66 71 60 31

pnslio@yahoo.fr - www.apcv.fr

CLEMENT ALU - 45 ST JEAN de la RUELLE

02 38 61 99 30 - www.clement.aluminium.fr

CVI - 88 SAULXURES / MOSELOTTE

03 29 25 41 46 - frederic.fleurance@cvilabresse.com
www.cvilabresse.com

FRANCE VERANDA EXPANSION - 91 LISSES

01 69 90 68 02 - gestion@franceverandaex.fr
www.verandas-fenêtres.com

LBV - 57 SARREGUEMINES - 03 87 61 10 75

b.schemel@fbsverandas.fr - www.fbs-verandas.fr

MSM ALUMINIUM - 29 TRÉGUNC

09 80 61 86 04 - msm.aluminium@free.fr
www.msm.aluminium.free.fr

PYRAL SARL - 31 PLAISANCE du TOUCH

05 62 13 93 46 - pyral@wanadoo.fr - www.pyral.net

STMARTIN ALUMINIUM - 30 ST MARTIN de VALGALGUES

04 66 85 96 00 - smaluminium@orange.fr
www.pascalmenuiserie.fr

TENDANCE ALU - 34 BAILLARGUES - 04 67 16 30 85

contact@tendance-alu.fr - www.tendance-alu.fr



Pour les professionnels
de la menuiserie alu
www.profils-systemes.com

FABRICANT
CERTIFIÉ

Profils
SYSTEMES

NOUVEAUTÉS MENUISERIE, FERMETURES ET VERANDAS

Concept Alu apporte 2 évolutions présentées comme majeures à sa pergola Evolutiv' : un système exclusif de toiture plate pour compléter la toiture à lames orientables. Un bandeau filant (acrotère) commun assure l'harmonie de la pergola et de la véranda Nouvelle Extanxia. Il sera décliné pour les modèles Homéa et Harmonia. Le principe d'Evolutiv' est fondé sur une structure alu qui peut devenir abri de terrasse puis véranda, évitant toute déconstruction superflue. 4 dimensions, 2 coloris standards, gris et blanc, et tous RAL en sur-mesure. Le passage à l'abri de terrasse se fait en dotant la toiture équipée de lames orientables de panneaux pleins autoportants de 82 mm, de vitrage ou des 2. Associé aux descentes d'eau de grand diamètre, un large chéneau assure l'évacuation des eaux. Autre proposition, Lucie, châssis Grand Large aux performances thermiques « inégalées », pour recevoir de grandes baies vitrées offrant une vision panoramique. Avec Lucie, la Nouvelle Extanxia C est certifiée par

le CSTB (n°108-32-V08 du 29/10/2015), attestant de hautes performances techniques : étanchéité à l'eau de la toiture plate (pente < 3%), résistance au vent et perméabilité à l'air des parois, solidité du puits de lumière. Lucie fait entrer un maximum de lumière naturelle dans la véranda en hauteur et largeur. Il est possible d'installer des vitrages teintés électrochromes qui régulent l'intensité lumineuse selon l'environnement et les besoins de confort. Les niveaux de teinte souhaités se conservent hors tension, pour réaliser jusqu'à 25 % d'économie d'énergie. Lucie peut recevoir du double vitrage 26 et 30 mm et triple vitrage 40 mm. Dans ce cas, l'ensemble atteint un coefficient d'isolation thermique de 1,0 et Sw 0,50. Les moulures droites du châssis offrent à la véranda un design contemporain épuré conforme à l'architecture moderne. À terme, toutes les vérandas de Concept Alu adopteront le châssis Lucie, compatible avec les serrures à 5 points de fermeture. **Stand H66**

Pergola Evolutiv de Concept Alu, avec panneaux pleins et vitrages.



Un bandeau filant harmonise pergola Evolutiv et véranda Nouvelle Extanxia de Concept Alu.

glass technology

40 **HEGLA**[®]
ans

HEGLA a 40 ans.



40 ans d'idées, de savoir-faire et des hommes.

La compétence et l'engagement de nos collaboratrices et nos collaborateurs ont fait de HEGLA un leader de la transformation du verre plat.

Les nombreuses innovations, la confiance et le partenariat avec nos clients ont fait de HEGLA une marque pour l'avenir.



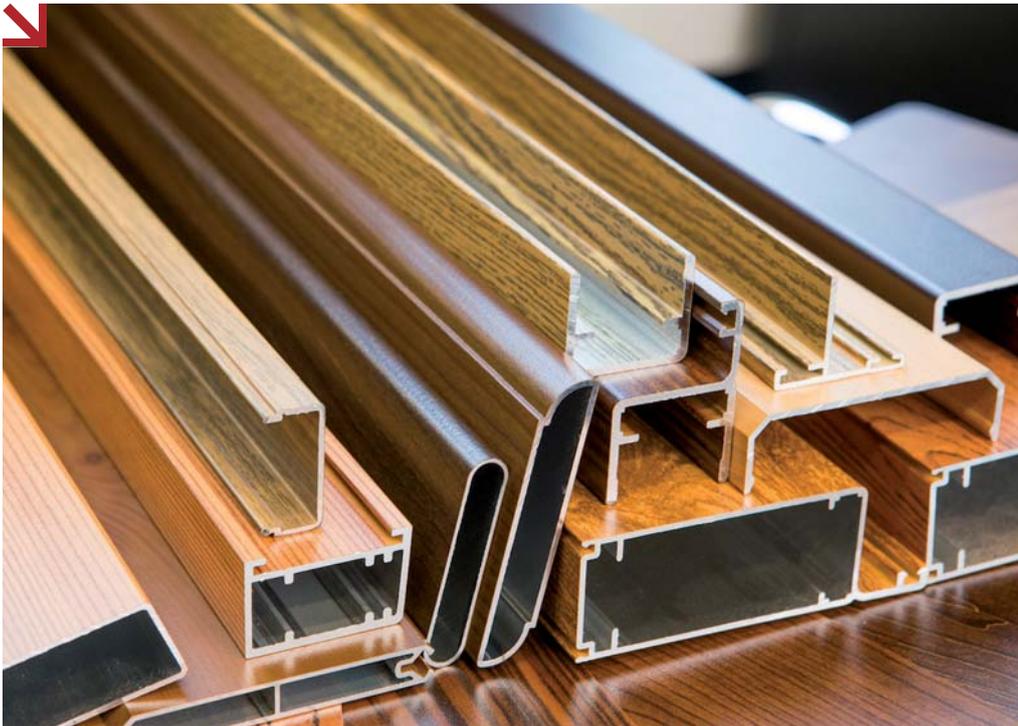
HEGLA France

F-57400 Sarrebourg • hegla.france@heglafrance.com • T. +33 388910101

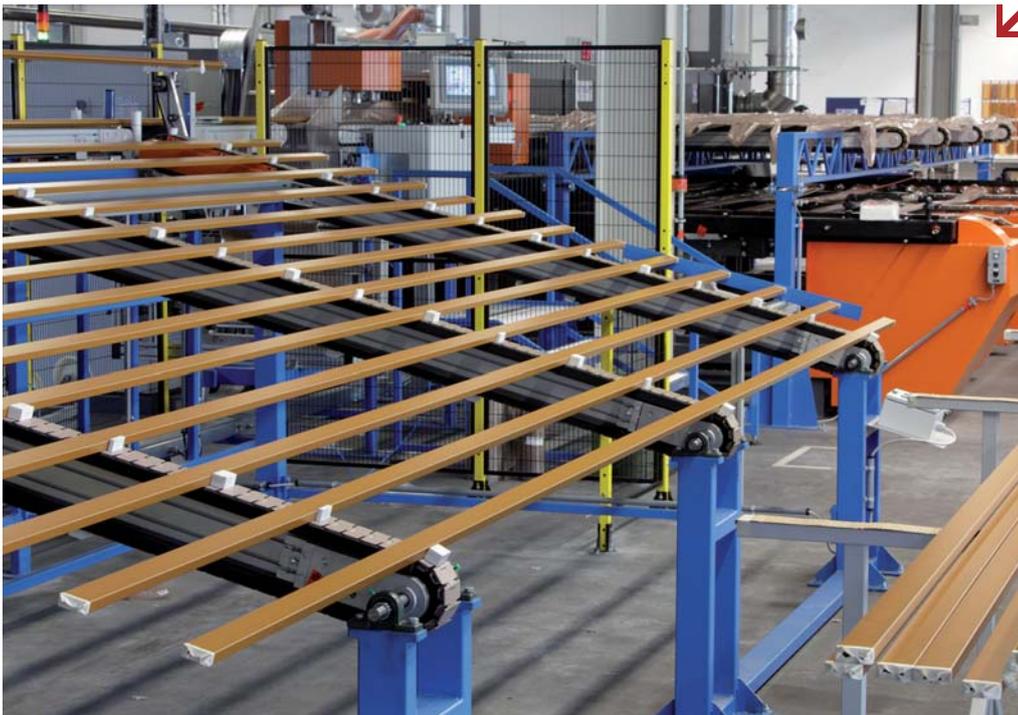
www.hegla.de

Ehret GmbH révèle toutes ses ressources en matière de décoration de volets battants, coulissants et pliants. Il investit aujourd'hui dans le site d'Ettenheim avec une installation de production de revêtements décoratifs supplémentaire, pour augmenter les capacités et stimuler la croissance de l'entreprise qui décore aussi pour des tiers. Ses techniques de revêtement

sont très polyvalentes. Un procédé spécial permet de doter les pièces en alu de décors qui ressemblent à s'y méprendre aux matériaux qui les ont inspirés, bois, métal ou pierre. Cette palette étendue offre une belle liberté de création. Ehret est la 1^{ère} entreprise allemande à détenir le label de qualité Qualideco, reconnu dans le monde entier. **Stand N42**



La palette bois d'Ehret, plus vraie que nature...



Ehret développe ses installations de décor sur pièces en aluminium.



L'ALLIANCE DE LA
QUALITÉ
ET DU
DESIGN

EQUIPBAIE PARIS
Produits, savoir-faire et tendances



NOUVEAU CONCEPT + ÉTANCHE · INDIVIDUEL
BREVET DÉPOSÉ
INDIVIDUEL CONCEPT + ÉTANCHE · NOUVEAU CONCEPT

15,16,17 & 18
NOV 2016
**PORTE DE
VERSAILLES**



GAMME INDUSTRIELLE · NOUVEAU · GAMME INDUSTRIELLE



Fame
PORTES DE GARAGE

VENEZ-NOUS RENDRE
VISITE SUR NOTRE
STAND P62

www.fame.fr

France Fermetures affiche sa nouvelle image de marque. Elle révèle une identité visuelle en adéquation avec sa stratégie de développement et dévoile en avant-première ses innovations pour l'habitat et nouveaux services pour professionnels & particuliers. Esprit loft aux couleurs de la marque pour un stand accueillant, dédiant un espace aux volets et un autre aux portes de garage. Leur point commun, valoriser personnalisation, confort et accessibilité : volet battant Zefiral Thermic proposé dans toutes teintes RAL (commercialisation fin 2016), nouvelle finition chêne doré sur la lame alu double paroi Caliso, éligible au CITE, proposée sur les volets, porte de garage sectionnelle Maori VIP équipée d'un portillon pouvant atteindre 1 m de large et nouveau volet coulissant disponible en plusieurs matériaux,

motorisé (lancement commercial au salon). France Fermetures n'oublie pas les services à ses clients pro et aux consommateurs : le site internet refondu, conçu en responsive design, s'adapte à tous formats d'écran (ordinateur, tablette et smartphone) pour une navigation fluide et simplifiée ouverte à professionnels et particuliers. L'espace réservé aux 1^{ers} évolue et le nouveau configurateur 3C Pro volets battants et volets roulants se fait plus rapide, intuitif et visuel. Depuis l'Espace Pro, il permet de configurer un volet, le personnaliser et le visualiser immédiatement sur écran. Avant de mettre le produit dans le panier, le professionnel accède à tous les éléments saisis et modifiables pour vérifier sa commande avant de la passer.

Stand N 66



Le volet battant Zefiral Thermic sera proposé par France Fermetures dans toutes les teintes RAL.



Nouveau logo de France Fermetures.



Portillon pour porte sectionnelle Maori VIP. France Fermetures.



Nouvelle finition chêne doré pour lame double parois Caliso, ici en volets. France Fermetures.

Des résultats toujours exceptionnels.

Avec les solutions de protection solaire de WAREMA



Partenaire performant pour des solutions d'ombrage sur mesure, nous vous assistons par des aides de planification détaillées et un conseil ciblé. Pour des solutions optimales et une mise en œuvre parfaite !

Der SonnenLichtManager

Venez-nous rendre visite au salon
BAU 2017 in Munich
du 16 au 21.01.2017, hall C1, stand 538

www.warema.fr/qualite

Homkia propose sur le salon une visite en réalité virtuelle de son point conseil d'Olonnes-sur-Mer (85) à l'aide d'un casque VR (Virtual Reality). Pour l'enseigne spécialisée dans le confort de l'habitat, l'objectif est triple : générer du trafic sur son stand, permettre au plus grand nombre de découvrir l'étendue de son offre et recruter de nouveaux concessionnaires.

Notre application est en totale rupture avec les supports habituels de communication. Elle nous permet de faciliter le recrutement de nos nouveaux partenaires, littéralement plongés dans leur futur lieu de travail, et d'atteindre ainsi nos objectifs de développement 2016, explique **Nikolas Séfériadis**, dirigeant d'Homkia.

Stand L97



Homkia mise sur la réalité virtuelle.

Oltre le Lakal Plus et l'Isotop, caisson à volets roulants pour isolation optimale des constructions neuves, **Lakal** présente Lakal swing. Ce volet roulant à projection électrique destiné à la réno offre une maîtrise efficace de l'aération & l'éclairage et se décline sur un bel éventail de coloris pour répondre aux envies d'harmonie des utilisateurs. Ils ont aussi l'avantage d'une mise en œuvre simple et rapide. Adapté à tous types de bâtiment, Lakal Swing se pose en applique ou dans l'embrasure, en enroulement extérieur. Il est disponible en caisson rond (Ruka) ou pan coupé (RS) - largeur mini 90 cm, largeur maxi 180 cm, hauteur entre 157 et 180 cm - et avec 3 tailles de lames, AHS 37, AHS 40 et AHS 46. Caisson et précadre existent en blanc 9016, anthracite 7016 ou gris métal 9006. Le tablier est disponible dans une multitude de coloris pour s'harmoniser avec l'aménagement intérieur. La montée/descente du tablier est possible à tout moment, grâce au moteur spécifiquement développé, Twispo io. Grâce à ce système motorisé, le volet assure une protection solaire en été en position projetée et un rempart contre le froid en hiver en position fermée : utilisation simple pour confort optimal. L'utilisation du volet et sa projection sont assurées grâce au point de commande dédié, Smoove Tw io, qui permet de choisir projection ou fermeture du cadre et hauteur des volets pour optimiser la luminosité

et l'aération. La gestion de la circulation d'air et de l'éclairage est ainsi maîtrisée de manière fonctionnelle et sécuritaire. Les coulisses pivotantes, fixées sur l'articulation du flasque, permettent de recevoir le tablier en profilés alu. Les charnières invisibles contribuent à l'esthétique du produit. Le mécanisme intégré se fixe au bras de projection



Lakal swing, volet roulant à projection électrique rénovation de Lakal.

et permet, par son système de came, l'accrochage avec la lame finale qui provoque projection et déprojection. Le tablier peut ainsi être actionné quel que soit l'état de la projection. Un mécanisme de verrouillage intégré garantit le verrouillage du coffre sur le pré-cadre. **Stand P66**



1 - 2 - *Lakal Swing assure le confort avec une utilisation simple.*

KBE 76 ADVANCED

Des fenêtres à la pointe de la précision



KBE 76 ADVANCED, gamme de profilés pour fenêtre en PVC

La référence d'une construction durable associée à la perfection d'un savoir-faire et du sur mesure à la française

» **Gamme très lumineuse :**

Battement central de 112mm et + 14% de clair de jour

» **Étanchéité parfaite :**

Système à 3 joints dont un central (A*4, E*9A, V*A3) et système windstop pour les portes fenêtres

» **Isolation thermique élevée :**

0.75W/m².K* et première gamme certifiée construction passive

*Version AluClip Pro + proEnergyTec avec un vitrage Ug=0.6 W/m²K



KBE
profine France SAS
ZI Rue Gutleutfeld – BP 50
67441 Marmoutier Cedex
Tél. 03 88 71 50 50
Fax 03 88 71 40 50
service.commercial@profine-group.com
www.kbe-fenetre.fr





Double présence sur le salon avec 2 stands, respectivement dédiés à **Kawneer** et **Initial** : aujourd'hui, le salon génère des promesses...qu'il faudra tenir, suggère Georges Perelroizen, Président de Kawneer Europe ! Le retour des fabricants français avéré, il reste à remplir un pari, faire venir les visiteurs ! S'il a doublé la mise par solidarité, pour appuyer la démarche des organisations professionnelles, il reste vigilant. Côté conjoncture, il se félicite de voir que cette année le marché ne joue plus contre ses acteurs et que la construction alu en neuf, même non résidentielle, bouge : bureaux, commerces, hôtels et mêmes projets industriels. La réno peut s'appuyer sur le CITE à 30 %, mais avec un effet booster moins marqué, environnement politique et sécuritaire obligent. Comme en témoigne la dernière étude

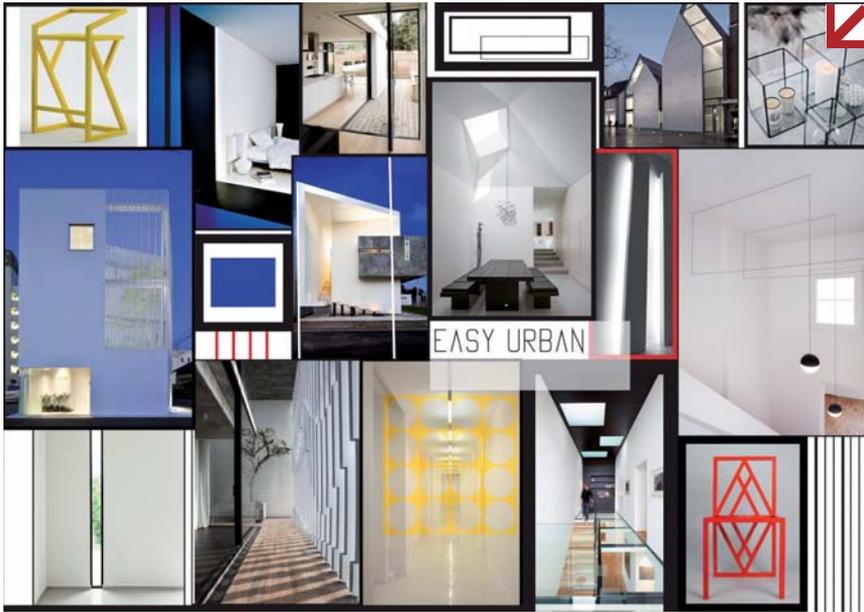


sur le marché de la Fenêtre de Batim'Etudes, l'alu a le vent en poupe et sa PDM continue à progresser en volume et valeur, en particulier en neuf résidentiel et même en réno : la fenêtre alu progresse, Georges Perelroizen précisant qu'il ne parle pas de fenêtre dotée d'« un film alu cachant bien d'autres choses », mais bien d'une fenêtre 100 % alu, telle que Kawneer la conçoit ! Au Brexit près, le marché européen est plutôt sur une tendance positive ; même l'Espagne connaît un certain frémissement... Tel est le contexte d'une session marquée par sa réforme grâce à la mobilisation conjointe des organisations professionnelles et de l'organisateur, et par un vrai retour des fabricants français. Kawneer se pose en innovateur au plan

1 - 2 - Le stand Kawneer sera centré sur le marché de l'habitat, « avec un grand K ».



Extens'K, concept breveté d'extension de l'habitat de Kawneer.



Concours lancé auprès des étudiants de Créad : la déco inspire la fenêtre, ici tendance easy Urban.

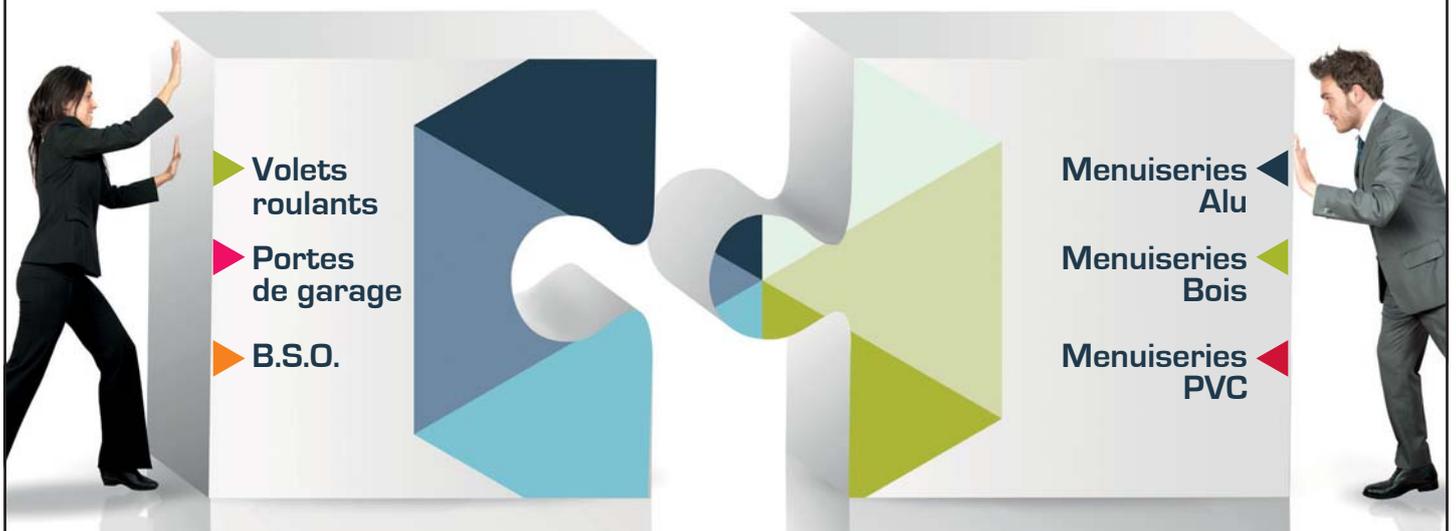
des solutions techniques, tendances, services et supports techniques, ce qu'il démontrera encore, concentrant son message sur des propositions pour le marché de l'habitat, individuel et collectif. Le stand Kawneer, réparti en 3

espaces, sera centré sur la véranda et l'extension de l'habitat avec Extens'K, modèle déposé, récompensé du Janus de l'espace de vie (mention éco-design) par l'IFD et de la médaille d'or au concours de l'innovation Batimat 2015. Il inspire la concurrence : le gammiste saura défendre son pré carré ! Au-delà d'un concept original dont les divers modèles sont déposés à l'INPI, Extens'K est aussi un ensemble d'outils virtuels et physiques mis à disposition des fabricants/installateurs pour le présenter et valoriser auprès du particulier. Un produit haut de gamme, mais accessible dans sa version compacte (20 à 30 m²) à partir de 30 000 € en fourni/posé. Un « produit de belle facture » qui génère des projets à plus de 80 000 €, que le visiteur découvrira via une animation virtuelle interactive et didactique conçue comme un outil d'aide à l'animation et la vente en show-room ! Le registre classique de la véranda Kajole fait aussi l'objet de nouvelles propositions, avec une solution intelligente, esthétique et économique



PROVELIS ET OUVÊO CHANGENT D'IDENTITÉ

ET UNISSENT LEURS **SAVOIR-FAIRE** :



www.provelis.com

www.ouveo-menuiseries.fr



Stand Initial.

permettant d'intégrer cheneau et volet roulant (brevet en cours). Les dernières évolutions de cette offre, compatibles avec les menuiseries du gammiste en 52, 62 et 72 mm (performance évolutive) seront aussi exposées. Les gammes de menuiseries seront à découvrir par le biais de bornes interactives pour une présentation virtuelle révélatrice de la largeur d'offre -fenêtres, coulissants, portes et garde-corps. Kawneer exploite au plan européen la technologie brevetée Reflex pour améliorer la performance thermique du noyau de ses profils, dans la perspective PassivHaus. Le stand lui-même se veut vitrine de la création, encouragée par le gammiste qui a mené un partenariat avec les étudiants de 2^e année l'École Supérieure d'Architecture Intérieure et de Design Créad à Lyon : il a lancé un concours auprès d'une centaine d'étudiants qui ont planché sur des sources d'inspiration, Landscape, Arty, Chic, Easy Urban, Makers, Neo Nomade et Cr@sy, 6 tendances qui tirent le marché de la déco appliquées à 3 domaines d'activité, résidentiel, tertiaire et ERP. Objectif, enrichir le registre d'expression de la fenêtre, élément purement fonctionnel, pour en faire un atout contribuant à l'esthétique de l'habitat. 30 projets -planches d'inspiration réalisées à partir de la photothèque Kawneer-seront départagés. Remise des prix du concours prévue le 16 novembre à 11 h sur le stand. Le jury s'est prononcé sur 3 critères : qualité de la présentation et des supports utilisés, originalité et innovation des intégrations de produits

Kawneer, degré de faisabilité. Le gammiste y puisera peut-être de nouvelles idées d'innovation. C'est en tout cas un bon moyen de donner une nouvelle dimension à la fenêtre et de sortir les industriels et leurs clients d'un quotidien très rationnel.

Sur le stand **Initial**, se déploient les solutions de prêt à poser, avec un mot d'ordre : Sortir du cadre et 2 offres, Essentiel, qui concilie performance énergétique et économique, et Vision, qui permet d'aller plus loin en largeur de gamme et dimensions. L'offre Essentiel complète sera révélée, enrichie de galandages et portes d'entrée complétant coulissants et frappes. Objectif, fermer totalement une villa avec une gamme de menuiseries harmonisées. Vision verra la nouvelle proposition de porte coulissante repliable, lauréate des Trophées de l'Innovation Kanada FD (voir interview). Elle a été choisie (5 à 600 vantaux) pour équiper l'une des folies Montpelliéraines du XXI^e siècle, L'Arbre Blanc. Cette tour mixte de 10 000 m² abritant programme de logements, restaurant, galerie d'art, bar panoramique et bureaux, est signée par l'architecte japonais Sou Fujimoto, avec Nicolas Laisné Associés et Oxo Architects, sous la houlette des promoteurs montpelliérains Proméo Patrimoine et Evolis Promotion. Un projet fou, et une superbe référence pour la nouvelle menuiserie hors cadre de Kawneer qui autorise de nombreuses configurations jusqu'à 8 vantaux et en coulissant d'angle sans poteau intermédiaire avec 2, 3 ou 4 vantaux de chaque côté.

2^e nouveauté de la gamme Vision, un coulisant à levage adapté aux architectures contemporaines exigeant des baies généreuses, label Minergie. Ses vantaux peuvent recevoir doubles ou triples vitrages les plus performants et atteindre jusqu'à 3 m de haut et 3 m de large. Il permet de traiter efficacement étanchéité et sécurité grâce à son système d'ouverture/fermeture à levage intégré qui facilite l'utilisation et la manœuvre de vantaux pouvant atteindre jusqu'à 400 kg/unité. Il est aussi proposé avec seuil PMR encastrable. Constitué de profils droits et minces de 56 mm de largeur de vue, il



Coulissant à levage Vision, nouveauté Initial.



Porte non feu EI 30 Vision. Initial.

Super Spacer®

**PERMET À TOUTE FENETRE
DE FAIRE BONNE FIGURE**

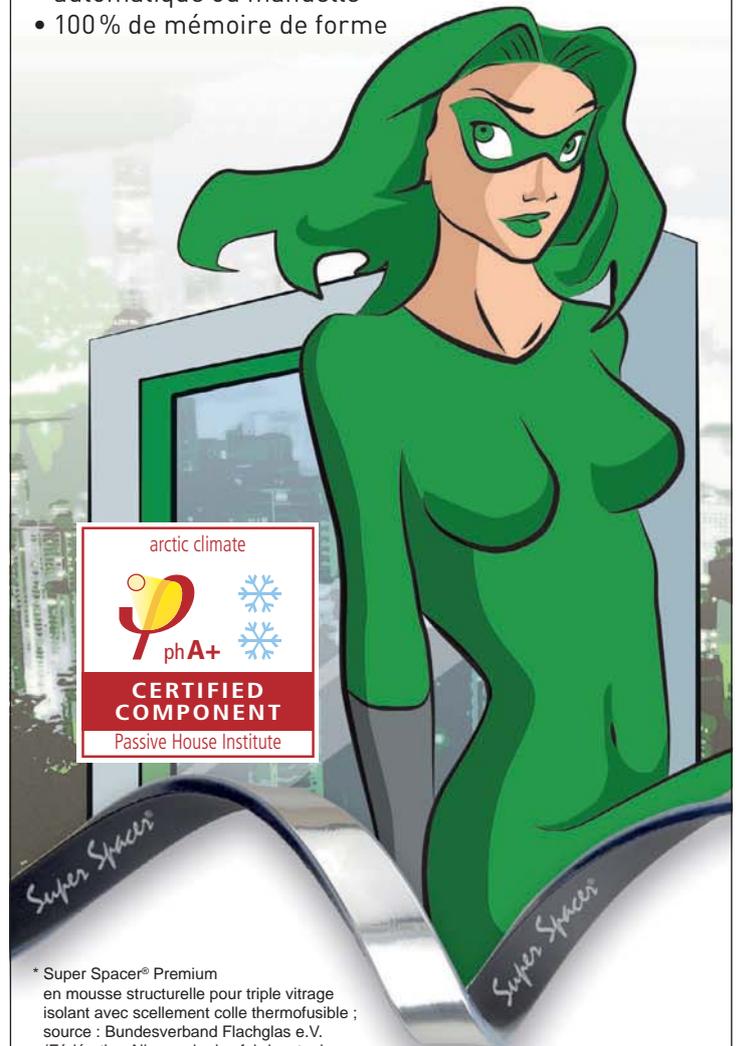
**DES SUPER VALEURS
POUR UNE ARCHITECTURE DURABLE**

Grâce à son esthétique convaincante et à sa matrice de mousse flexible, l'espaceur Super Spacer® Bord chaud fait très bonne figure dans le domaine de l'architecture depuis plus de 25 ans. En tant que pionnier dans les économies d'énergie, nous savions depuis 1989 déjà que la construction durable resterait un thème récurrent.

Valeurs Ψ jusqu'à 0,028*

Super Spacer® bord chaud

- matrice de mousse flexible plus barrière pare-vapeur
- mise en œuvre en trois étapes, automatique ou manuelle
- 100% de mémoire de forme



* Super Spacer® Premium en mousse structurée pour triple vitrage isolant avec scellement colle thermofusible ; source : Bundesverband Flachglas e.V. (Fédération Allemande des fabricants de verre plat)

Edgetech

A **Quanex** Building Products Company

Contact : Alain Monribot • Tél. : +33 (0)687.689654
www.superspacer.com • info@edgetech-europe.com



La porte coulissante repliable Kawneer/Initial a été choisie pour l'Arbre Blanc, tour mixte, une Folie Montpelliéraine. © Sou Fujimoto

est disponible dans un large choix de finitions, d'accessoires et de systèmes de manœuvre. Toujours en prêt à poser, la 3^e nouveauté de la gamme Vision est une porte coupe-feu EI 30, une 1^{ère} offre de ce type pour Initial. Les intercalaires intumescents en mousse sont positionnés à travers le vitrage et se dilatent sous l'effet de la chaleur. Les profils de section contiennent un matériau de refroidissement à base de plaque de plâtre qui gardent l'alu à une température < à celle du point de fusion. Les clips en acier inox et vis de fixation participent au maintien structurel du système. Le verre, doté d'un gel résistant au feu, forme une couche de protection qui l'empêche de fondre. Avec des performances thermiques élevées, cette gamme de portes coupe-feu en alu répond à la norme EN 1634 et se compose de portes à 1 ou 2 vantaux, en double ou triple vitrage en verre multi feuilleté avec intercalaires intumescents offrant durée de protection au feu de 30', rayonnement

limité (EW 30') et capacité d'isolation de la chaleur EI 30' - température sur la face non exposée maintenue en dessous de 140°. Avec des dimensions maxi/vantail de 1400 x 2600 mm et 1400 x 3000/ vantail dans le cadre d'un ensemble composé, la nouvelle gamme de portes coupe-feu Vision offre de nombreuses applications pour la sécurité des personnes en bâtiments collectifs, avec un design soigné des profils fins, accessoires et poignées. Règle d'or pour Kawneer, tant vis-à-vis de ses clients fabricants qu'installateurs, le service. Outre une prestation logistique régulière, fiable et rapide - délai de 2 semaines quelle que soit la couleur pour les produits de la gamme, livraisons à date et heure dites, 2 ou 3 fois/semaine, ce service s'enrichit d'une réponse adaptée aux besoins de chaque client, qu'il soit façadier, vérandaliste ou généraliste. Cela va jusqu'à la gestion des flux ou de projets. De nouveaux outils sont proposés pour mieux performer sur le marché à chaque



étape : un package marketing Installateur Agréé Initial l'aidant à mieux proposer, présenter et vendre la marque auprès du client final. La proposition se double d'un accompagnement à la demande et sur mesure pour agencer un show-room ou réaliser des documents. **Stand E17**

Profils Systèmes a été nommé aux Trophées pour 2 produits. La série 713, gamme de fenêtres alu à frappe (ouvrant intérieur ou extérieur) innovante, module 70 mm, offre des performances thermiques évolutives (3 niveaux de performances). Elle permet de réaliser des ouvrants visibles et cachés, combine haut niveau de performances thermiques et acoustiques avec design sobre grâce à des sections d'aluminium réduites. Elle intègre un nouveau système de quincaillerie d'ouvrant extérieur autorisant la combinaison d'une ouverture à l'italienne avec un ouvrant à l'anglaise.

Le stand de Profils Systèmes, incontournable !

Smart Configurator®

Choisir, deviser, commander vos menuiseries sur-mesure en ligne n'aura jamais été aussi fluide et intuitif.

- Aide au choix des menuiseries
- Validation de faisabilité
- Visualisation 2D
- Chiffrages et devis
- Maîtrise des marges
- Commandes sans ressaisie
- Interfacé CRM / ADV / ERP
- Plateforme BtoB pour VOS clients

www.techform.fr

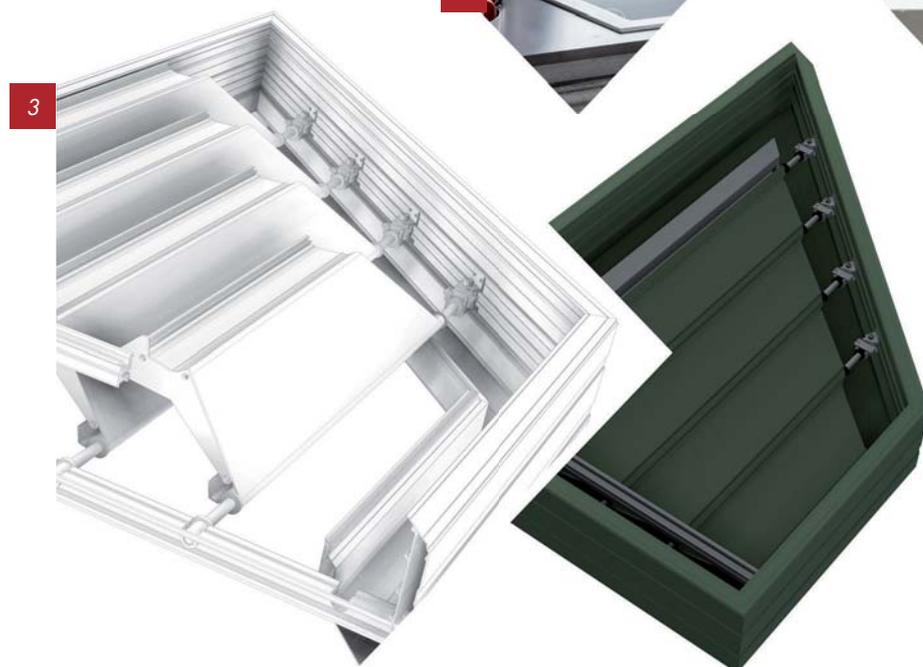
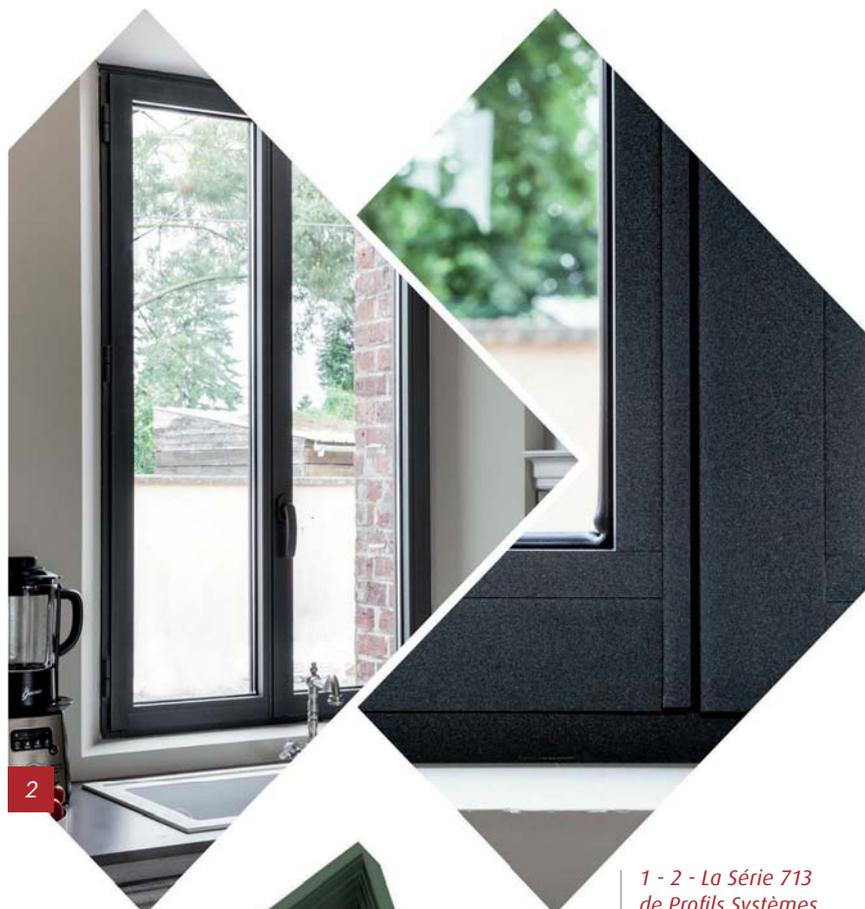
Le configurateur commercial qui accélère la performance digitale des fabricants de menuiseries



Retrouvez-nous à
Equip'Baie Hall 1 Stand Q86



TECHFORM
Smart digital in sales



1 - 2 - La Série 713 de Profils Systèmes, a été nominée aux Trophées.

3 - Profils Systèmes permet de réaliser des pergolas de formes triangulaires et trapézoïdales (gamme Wallis&Outdoor).

La gamme Wallis&Outdoor® est un système de pergola alu bioclimatique permettant de réaliser des pergolas rectangulaires, mais aussi de formes triangulaires et trapézoïdales. Elle assure une protection solaire l'été via l'inclinaison des lames et laisse passer lumière et apports solaires l'hiver. Innovante, elle permet de réaliser des pergolas de formes spéciales en gardant une bonne étanchéité, autorise la manœuvrabilité des lames avec des angles jusqu'à 45°. Ce, grâce à la forme des lames et son principe d'orientation, combiné à un

système de fixation de lame articulé breveté. La fixation de lames orientables est positionnée dans le chéneau par le biais d'une rainure intégrée et solidarisée par vissage. Profils Systèmes a lancé la nouvelle version de son Appli Pro destinée aux Prescripteurs et Professionnels : téléchargement optimisé, navigation fluide et nouvelles fonctionnalités... La version 2.0 de l'Appli Pro apporte une expérience utilisateur enrichie, outre sa mission principale, offrir une info technique et complète sur la gamme de menuiseries alu Profils

1



1 - 2 - Nouvelle Appli pro 2.0 de Profils Systèmes, optimisée.

2

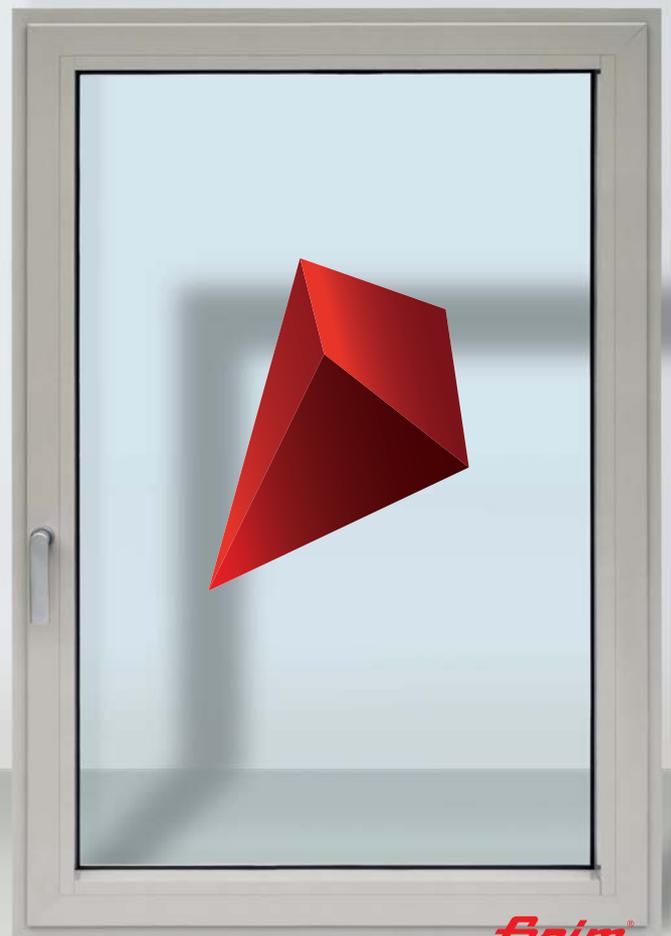


Systemes ! Appréciee des prescripteurs et professionnels de la menuiserie alu pour la qualité et la richesse des informations proposées (descriptif technique, DTA, essais AEV, performances thermiques & acoustiques, coupes de profilés...), cette appli offre un nouveau look et

de nombreuses améliorations. Sa taille a été diminuée pour accélérer son téléchargement, qui n'est plus forcément intégral. L'utilisateur télécharge le ou les folios qui l'intéressent (Fenêtres, Coulissants, Vérandas...) et peut télécharger les autres par la suite. Grâce à une

MAGICUBE

La performance cachée



 Made in Italy

fapim
Life in evolution

nouvelle ergonomie, l'appli Pro est plus fluide et rapide (navigation accélérée x 3 fois minimum). Le nombre de clics est diminué pour faciliter l'accès à l'information recherchée. Parmi les nouvelles fonctionnalités, grâce au système de Favoris, les utilisateurs épinglent les pages qu'ils consultent régulièrement. Ils peuvent contacter en direct le support de l'appli Pro Profils Systèmes pour signaler toute difficulté rencontrée. Une Appli gratuite, disponible sous iOS (100% compatible Ipad et Iphone) et Android. **Stand F24**

SIB dévoile 2 nouveautés. Son portail télescopique se compose de 2 vantaux coulissants escamotables, dont le 1^{er} vient entraîner le second, les 2 se superposant lors de la

fermeture. Idéal pour optimiser l'espace et répondre au plus grand nombre de demandes de portails coulissants avec refoulement réduit. SIB décline ce portail sur les collections Moderne et Classique de forme droite. Un produit personnalisable et sur-mesure, pour s'adapter au style architectural de chaque habitat. Les portails télescopiques SIB, fabriqués en France et commercialisés auprès de son réseau d'installateurs, répondent aux normes CE et bénéficient des labels Qualicoat et Qualimarine.

Élégance, nouvelle gamme de volets coulissants alu, s'ajoute à l'offre de volets coulissants de l'entreprise vendéenne (gamme Exclusive). Disponible en 15 teintes standards et 15 modèles, du plus classique au plus moderne, elle se distingue par un large choix.



1 - Volet coulissant *Élégance* de SIB, modèle aspect persienné Grenat.

2 - Volet coulissant *Élégance* de SIB, modèle *Diamant*, à rainurage horizontal 170 mm.

3 - Portail télescopique SIB, gamme *Contemporaine*.




Kunststoff-Fenstersysteme

LA DIFFÉRENCIATION
PAR DES TECHNOLOGIES
INNOVANTES

NOUVEAU

ENFIN UN PRODUIT EXCLUSIF ISSU D'UNE PRODUCTION INDUSTRIALISÉE

energeto[®] 5000 view

Avec la **technologie view**, aluplast propose à nouveau une innovation révolutionnaire dans l'industrie de la fenêtre: **un design exclusif, un cadre minimaliste, une excellente isolation thermique**. Le tout dans le cadre d'un procédé de production traditionnel.



Dotés d'un élégant bandeau de façade, ces volets s'adaptent à tous styles architecturaux et types de projets. Grâce à leur excellent rapport qualité/prix, idéaux pour projets neufs ou de réno, motorisés ou manuels, ils sont fabriqués sur-mesure et leur pose est rapide grâce à un minimum de fixations en façade. Pour plus de fiabilité et de confort de manœuvre, les galets qui assurent le déplacement latéral des vantaux sont équipés de roulements à billes étanches. Ces fermetures assurent une isolation renforcée de l'habitat et optimisent les économies d'énergie. Les modèles isolés sont éligibles au CITE. **Stand S66**

Sur un stand de 141 m² et fort d'une nomination aux Trophées de l'Innovation, **Soprofen** confirme son expertise sur 3 registres : volets roulants, portes de garage et protection solaire. Le nouveau volet roulant Chrono PSE2, nommé aux Trophées, est le fruit d'une conception 100 % Soprofen Technology Inside. Il réunit en 1 produit tous les avantages d'un bloc-baie et d'un coffre tunnel, avec une fiabilité inégalée. Grâce à son système de renforts d'inertie breveté et aux brides en acier intégrées au coffre, il est réalisable en grandes largeurs jusqu'à 4 m. Multifonction, il peut recevoir, avec la même position dans le tableau, tablier en lames PVC ou alu (37, 50 mm) ou brise-soleil orientable. De mise en œuvre simple et rapide, il garantit un accès encore plus facile au tablier grâce à sa trappe de visite en sous-face : en version trappe extérieure, accès de 123 mm, en version trappe intérieure, double accès de 73 mm côté extérieur et 76 mm côté intérieur. Également proposé avec isolation phonique renforcée, le Chrono PSE2 présente des performances encore supérieures en terme d'isolation, d'étanchéité et de perméabilité à l'air : le coffre et les joues conçus en polystyrène expansé d'une densité de 35 kg/m³ garantissent une isolation thermique optimale (Uc jusqu'à 0.3 - calculs internes selon logiciel Bisco) ; l'association d'un profil PVC et d'un support de joues latérales en ABS assure une continuité d'étanchéité périphérique au niveau du bâti ; des joints d'étanchéité entre coffre et menuiserie lui confèrent une perméabilité à l'air jusqu'à C4 (test interne, tests CSTB en 2017) rendant son utilisation adaptée aux projets les plus exigeants. Disponible en

coffre 300 et 360 mm, il s'adapte aux diverses mises en œuvre : ITE, ITI, configurations en brique isolante monomur et double mur, avec ou sans plaque de fibrociment. Soprofen expose d'autres solutions de volets roulants



Moustiquaire pour porte battante Soprofen.



Carsec PRO, porte de garage sectionnelle à portillon intégré. Soprofen.

BOOSTEZ VOS VENTES DE FENÊTRES PVC

AVEC LES REMÈDES 100% INNOVANTS GEALAN !



STV[®]



**VITRAGE COLLÉ
SOLUTION ADHÉSIVE**

Améliore la statique
Économise les renforts
Économise les SAV
Affine l'esthétique
Retarde l'effraction
Sans investissement
100% recyclable
Sous DTA

Contactez-nous
pour en savoir +

remedes@gealan.fr



IKD[®]



**MOUSSE THERMIQUE
HAUTE DENSITÉ**

Améliore la performance thermique
Améliore le confort intérieur
Sans investissement
100% recyclable
Sous DTA



acrylcolor



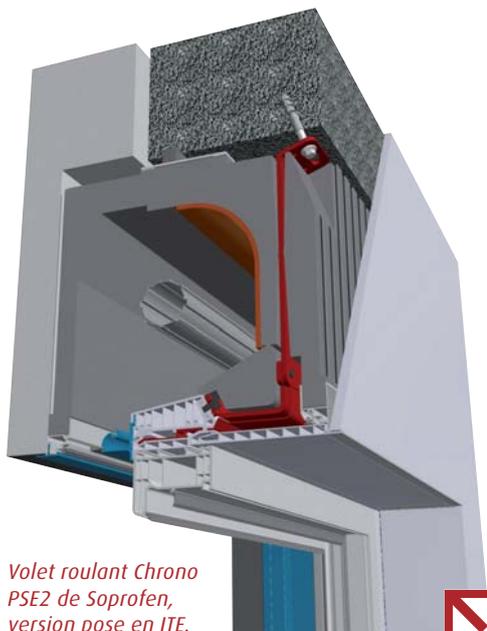
**CO-EXTRUSION
PVC / PLEXIGLASS**

Extrêmement résistant
Des couleurs profondes et durables
À la barre, sous 1 semaine
100% recyclable
Sous DTA

 **GEALAN**

GEALAN · ZAE des Terres d'Or · Route de Saint Philibert · 21220 Gevrey Chambertin · www.gealan.fr

FENÊTRES INÉDITES & DIFFÉRENCIATRICES



Volet roulant Chrono PSE2 de Soprofen, version pose en ITE.

déjà reconnues : coffre bloc-baie Chrono VX2 à isolation renforcée (Uc jusqu'à 0,7, jusqu'à 50 db Dne et classe 4 en version moteur), Tradi VEO, système de volet autoportant à montage rapide, sans déport latéral, et coffre extérieur Deco VE2 idéal en réno.

Côté garage, l'industriel présentera 3 modèles entièrement conçus à l'aide d'une technologie exclusive : la Carbas PRO alu avec portillon monobloc à paumelles cachées réglables en 3D, basculante 100 % alu, la Carsec PRO, porte de garage sectionnelle ultra-silencieuse (cheminement des câbles optimisé, ressorts repositionnés pour une manœuvre en toute discrétion), avec portillon intégré nouvelle génération, et la Pegasus Premium 80, sectionnelle de haute technicité composée de panneaux alu 80 mm à RPT.

Côté protection solaire, Soprofen présente ses solutions de gestion optimale de la transmission lumineuse tout en préservant des regards ou des insectes. Ses moustiquaires, enroulables à ouverture latérale et frein intégré, à cadre fixe ou pour porte battante, sont proposées en 3 types de toiles, 10 coloris standards et tout RAL en option. Dans la gamme de stores screens extérieurs, en manœuvre manuelle ou motorisée, le modèle ZIP filtre jusqu'à 97 % de l'apport solaire et son système de glissière maintient la toile parfaitement tendue dans les coulisses. En exclusivité, Soprofen dévoilera une version spéciale chantier qui sera lancée courant 2017. **Stand N61**

Sur 165 m², **Veka** jouera le jeu du salon positionné comme celui de la Baie en France, avec l'intention affichée de soutenir ses clients hexagonaux : plusieurs fabricants exposeront non loin, Leul, CAIB, Batistyl... Un salon attendu, important pour les fabricants comme les installateurs et dont l'implantation Porte de Versailles fait partie des attraits ! La couleur sera l'un des 1^{ers} points forts de Veka sur le salon. Il veut contribuer à gommer l'image du PVC blanc et faire progresser sa coloration (25 % de PDM en 2015) en s'éloignant des procédés classiques. Spectral, sa nouvelle technologie de finition, sera présentée pour la 1^{ère} fois en France : elle conjugue toucher velours (le réflexe de toucher la fenêtre se confirme), teintes tendances raffinées et résistance accrue. Ce procédé exclusif de laquage sur film plaxé sera disponible en France au 1^{er} trimestre 2017 dans un 1^{er} temps en 3 teintes, puis s'enrichira de 2 autres coloris. Vous découvrirez Spectral Anthracite ultramat, gris ultramat et Umbra ultramat, proches des couleurs

Spectral, nouvelle technologie Veka de finition sera présentée sur EquipBaie.





Porte à ouvrant monobloc acier 72 mm. Partenariat Veka et Novatech Europe.

Alu associées à une architecture contemporaine, mais avec un toucher plus chaud. Du velours, vous dit-on ! Les recherches se poursuivent pour multiplier les effets, dont l'ultragloss ! L'idée est d'apporter modernité et effet inédit, en se rapprochant de l'esthétique alu mais en soignant résistance aux chocs, aux UV, aux produits chimiques et en assurant une plus longue durabilité de la finition : plus de problèmes de dilatation sous l'effet de la chaleur. L'application de cette finition sur les profils sera assurée à Thonon, sachant que le procédé n'induit de changement industriel ni chez Veka, ni chez ses clients fabricants, en termes de soudure comme d'ébavurage. L'innovation suscite de très bons retours de la part des clients auxquels elle a été présentée. Couleur toujours, cette fois sur la palette des plaxés traditionnels, avec le lancement de 4 teintes modernes, dans la tendance déco inspirée du mobilier ou de la peinture : Kensington Grey, Windsor, Balmoral, Sheffield



T-Hide

EQUIPBAIE PARIS
Produits, savoir-faire et tendances

HALL 1
STAND P 14

pratic
open air culture



Oak. Disponibilité fin du 1^{er} trimestre 2017 pour cette nouvelle offre qui, avec Spectral, portera à 40 le nombre de finitions proposées, avec l'idée claire d'emmener l'offre PVC couleur vers la déco. L'ambition de renforcer les chances de l'alternative à l'alu en menuiserie se traduit par d'autres propositions à découvrir en termes d'augmentation de clair de jour et de dimensions des menuiseries PVC Veka. Le but est de garder un positionnement tarifaire concurrentiel pour prendre des PDM au matériau alu en vogue aujourd'hui.

Autre registre, la porte d'entrée, avec le lancement de Steeline, 1^{er} ouvrant monobloc acier 72 mm de Veka, mis au point en partenariat avec Novatech Europe. Une réponse au marché en pleine croissance du monobloc, l'acier en représentant 40 à 50 % évaluent Fabienne Riera-Lahlou et Nadia Laurent, Directrice Marketing et Responsable Communication de Veka France.

Le 1^{er} avantage pour l'installateur est de proposer un ouvrant moitié moins lourd qu'en alu mais offrant la même résistance –donc sécurité– et une performance thermique appréciable, Ud



Les 3 premiers coloris Spectral ultramat de Veka : anthracite, gris et umbra.

VOLETS, STORES & SCREENS

UNE GAMME DE MOTORISATIONS POUR L'INTÉGRATION



RADIO OU
FILAIRE



DÉTECTION
OBSTACLES



ÉCONOMIE
D'ÉNERGIE



TÉLÉCHARGEZ LE TARIF STORES & VOLETS
EN FLASHANT CE QR-CODE 
www.faac.fr



FAAC
Simply automatic.

PORTE AUTOMATIQUE

AVEC RIDEAU D'AIR INTÉGRÉ



CONFORT
AMBIANT



QUALITÉ
DE L'AIR



EFFICACITÉ
ÉNERGÉTIQUE

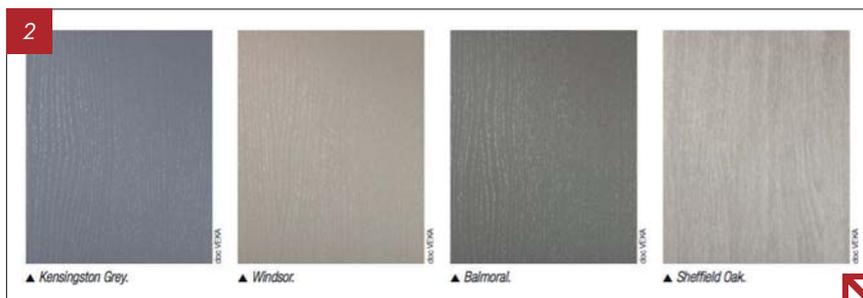
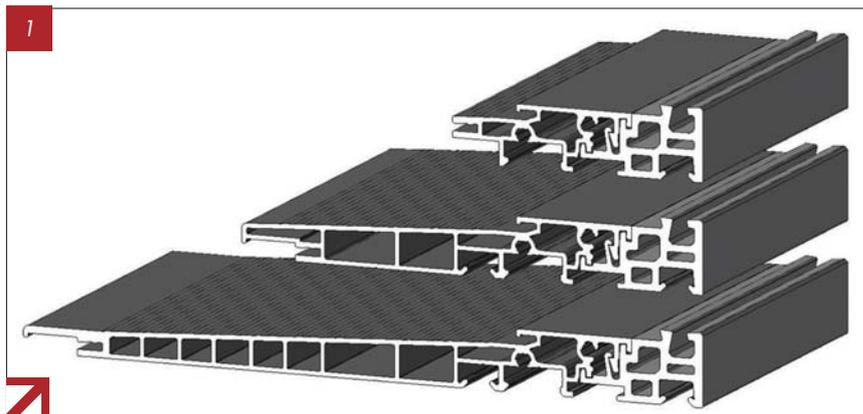


TÉLÉCHARGEZ LES DOCUMENTS & VIDÉOS
EN FLASHANT CE QR-CODE 
www.faac.fr > Actualités



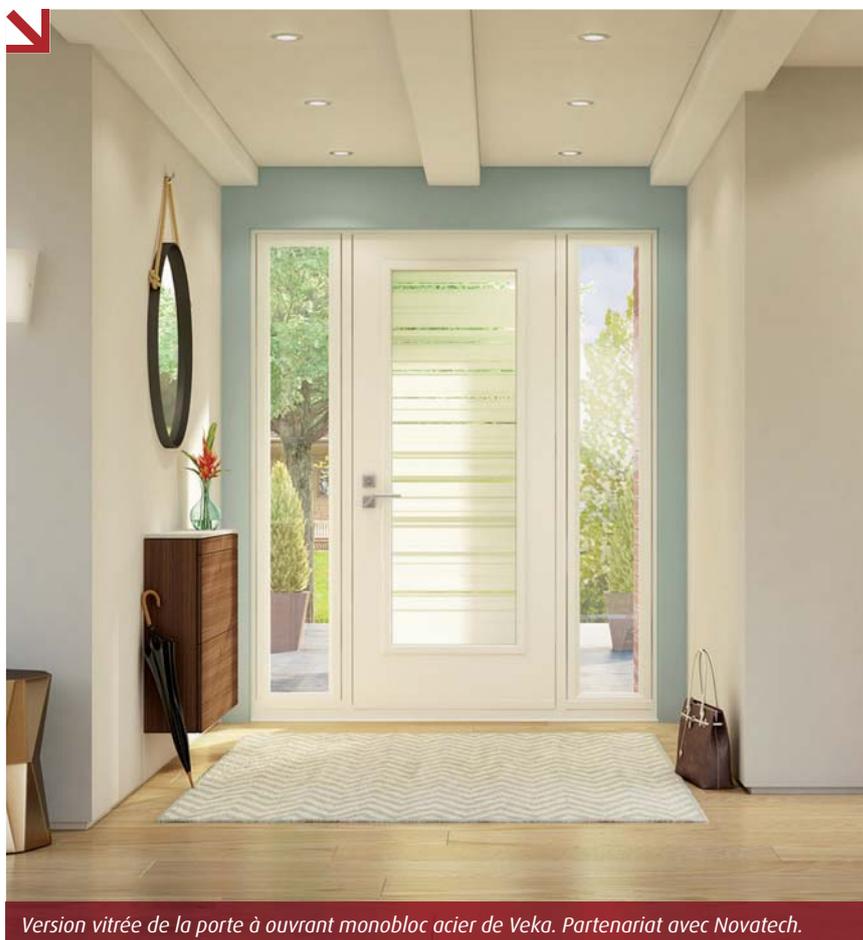
FAAC
Simply automatic.

0.72 et AEV A*4 ; E*7B ; V*C3. Steeline bénéficie du concept d'ouvrant Novatech spécifique : un cadre en bois lamellé collé sans nœud où s'intègrent 2 tôles acier traitées anticorrosion, fixées par un pli en J, ce qui n'exige ni clou, ni vis, ni colle. De la mousse polyuréthane haute densité et à haut coefficient d'isolation est injectée, le pli en J de la tôle acier ayant été conçu pour évacuer l'air pendant l'opération, assurant un remplissage uniforme et complet de l'ouvrant, garant d'une isolation parfaite et évitant tout risque de déformation. Cet ouvrant s'intègre dans les dormants Softline 70 de Veka (5 chambres). Steeline se dote d'un seuil PMR. Veka propose sous une même esthétique actuelle "flat", sans surépaisseur d'ouvrant visible, 2 collections : Design aux lignes épurées et formes abstraites et Classique -charme intemporel et tradition renouvelée. Avec une quarantaine de combinaisons possibles de panneaux entre emboutissages, inserts inox, vitrages, couleurs harmonisées aux dormants, l'offre, qui permet de composer des tierces, est conçue pour faciliter la vie des assembleurs : l'ouvrant monobloc est livré de Roanne par Novatech prêt à l'emploi (usiné en fonction des ferrures du client, vitré, joints posés). Reste à poser la quincaillerie, fabriquer le dormant et assembler le tout. Pour l'installateur, un poids 2 fois moindre et une adaptation au neuf comme à la réno. Une opportunité supplémentaire en particulier pour chaque Fenétrier Veka qui cible la maison individuelle. Il dispose ainsi, outre ses gammes de fenêtres, d'une offre complète de portes d'entrée répondant aux attentes du particulier : sécurité, esthétique, effet cosu. Autre nouveauté, le seuil PMR 2.0 nouvelle génération, sous brevet et décliné en 3 largeurs (70, 130 et 190 mm), qui s'adapte à tous les dormants. Ce nouveau système de seuil PMR à RPT s'adapte aux différents types de pose (ITE, ITI, applique, entre tableaux), en neuf et réno : des exemples de mise en œuvre seront sur le stand. Il garantit une étanchéité parfaite quelque soit le type de dormant utilisé (neuf, large, réno). Tout en contribuant à la rigidité du châssis, en simplifiant et en améliorant son assemblage, il s'harmonise par sa couleur aux finitions de la menuiserie. Le stand Veka intégrera un espace dédié à son réseau Fenétrier Veka. **Stand H62**



1 - Seuil 2.0 à RPT et PMR de Veka.

2 - Les nouveaux plaxés de Veka : Kensington Grey, Windsor, Balmoral et Sheffield Oak.



Version vitrée de la porte à ouvrant monobloc acier de Veka. Partenariat avec Novatech.

HERCULEPRO

Le logiciel des professionnels de la menuiserie

Accompagne votre réussite depuis 2004



Pour les entreprises qui méritent plus qu'un programme.

Tout le monde devrait être capable de produire de beaux devis.

Maintenant avec herculepro c'est possible.



950€



1540€



1950€



Sur devis



Ils nous font confiance.

Plus de 9400 clients utilisateurs

Plus de 900 bibliothèques fournisseurs

Localisation des clients Herculepro au 25 Janvier 2016.



02 40 95 27 88

www.herculepro.com



VITRAGE



Glassiled Motion au Centre culturel Neftyanik, Sourgout, Russie.

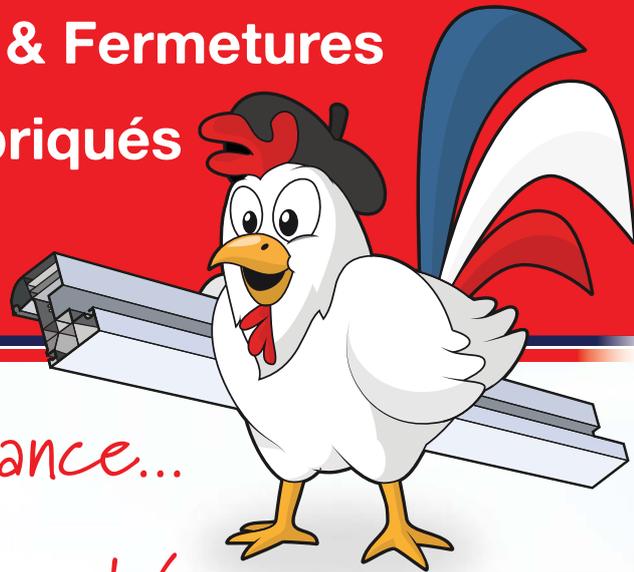
AGC présentera Glassiled, verre qui intègre des Leds monochromes ou RGB alimentées par une couche conductrice transparente. Il autorise de nombreuses compositions tant en nombre, disposition et couleur des LEDs que de supports verriers utilisés, tout en préservant la transparence. Par rapport à Glassiled Sign, 1^{ère} génération de Glassiled qui intègre uniquement des LEDs monochromes, 2 nouveautés font l'actualité : Glassiled Motion et Glassiled Smart. Le 1^{er} intègre au sein d'un double vitrage des LEDs monochromes ou RGB contrôlées individuellement, permettant au support vitré de se transformer, la nuit tombée, en une sorte d'écran géant, média visuel et interactif pour diffuser tout projet animé. Le résultat est qualitatif grâce aux LEDs à forte luminosité - visibles jusqu'à 3 km- mais peu gourmandes en énergie, optimisant le maintien des composants électroniques et fonctionnalités du double vitrage. Préservant vision et design de la façade par un câblage à 99 % invisible, cette solution protège l'installation de l'humidité et des dégradations atmosphériques, le double vitrage assurant aussi une isolation thermique. Une innovation dédiée aux façades : stades, centres commerciaux ou de loisirs,

hôtels, appartements ou bureaux. Glassiled Smart offre les mêmes fonctionnalités, mais pour la réno de bâtiments existants dont ni l'architecture ni les châssis d'origine ne sont modifiables. Chaque vitrage peut être remplacé individuellement, grâce à un connecteur



Glassiled Sign d'AGC au Galéo Building, Christian de Portzamparc, Issy-les-Moulineaux.

Nos profilés PVC Menuiseries & Fermetures
sont exclusivement fabriqués
en FRANCE



*Vous assemblez en France...
...Allez jusqu'au bout de la cohérence*

- ✓ proximité
- ✓ écoute
- ✓ réponses adaptées
- ✓ économie locale
- ✓ démarche durable



Profils de
FRANCE

par **PROFIALIS**



Profiler le futur

www.profil-de-france.fr

www.profialis.com



Menuiseries - Fermetures - Portail & Clôtures - Finitions du bâtiment



ipasal light grey 60/33, verre à contrôle solaire légèrement grisé. AGC. Make Architect, 5 Broadgate, UK.



Planibel Clearsight d'AGC réduit la réflexion lumineuse sur les surfaces en verre.

qui remplace un câble. L'intégration d'un composant optique sur chaque LED empêche toute réflexion interne (< 0.01 %), n'occasionnant ni gêne ni perturbation pour les résidents quand la façade est éclairée. AGC enrichit sa gamme de verres à contrôle solaire : ipasal neutral

70/37 remplace le 70/39 & le 69/37 (même performance thermique). Sa couche de protection solaire assure une importante transmission lumineuse et limite fortement la chaleur du soleil : son faible facteur solaire de 37 % réduit les frais de climatisation, tandis que



sa TI de 70 % assure une grande luminosité intérieure. Le coefficient Ug 1.0 protège des pertes de chaleur en période de froid. Ipasol light grey 60/33 est conçu pour satisfaire la demande croissante des architectes de produits d'apparence discrètement grisée (son prédécesseur ipasol neutral 60/33 était légèrement bleuté). Sa TI s'avère aussi relativement élevée (60 %) et son facteur solaire très faible (33 %). Il assure un apport de lumière naturelle de 60 % et ne laisse pénétrer qu'un tiers de la chaleur des apports solaires. Le coefficient Ug en double vitrage est de 1.0. Les produits à contrôle solaire ipasol sont disponibles en diverses épaisseurs et dimensions (www.yourglass.com).

Pour l'intérieur ou l'extérieur, le Planibel Clearlight est muni d'un revêtement spécial appliqué sur les 2 faces, qui réduit la réflexion lumineuse sur la surface en verre jusqu'à un facteur de 0,8 %. Le vitrage se fait quasi-invisible et offre un contraste optimal pour

Dynamic 3D Ø 20

La paumelle esthétique et robuste pour portes d'entrée

Pour plus d'informations



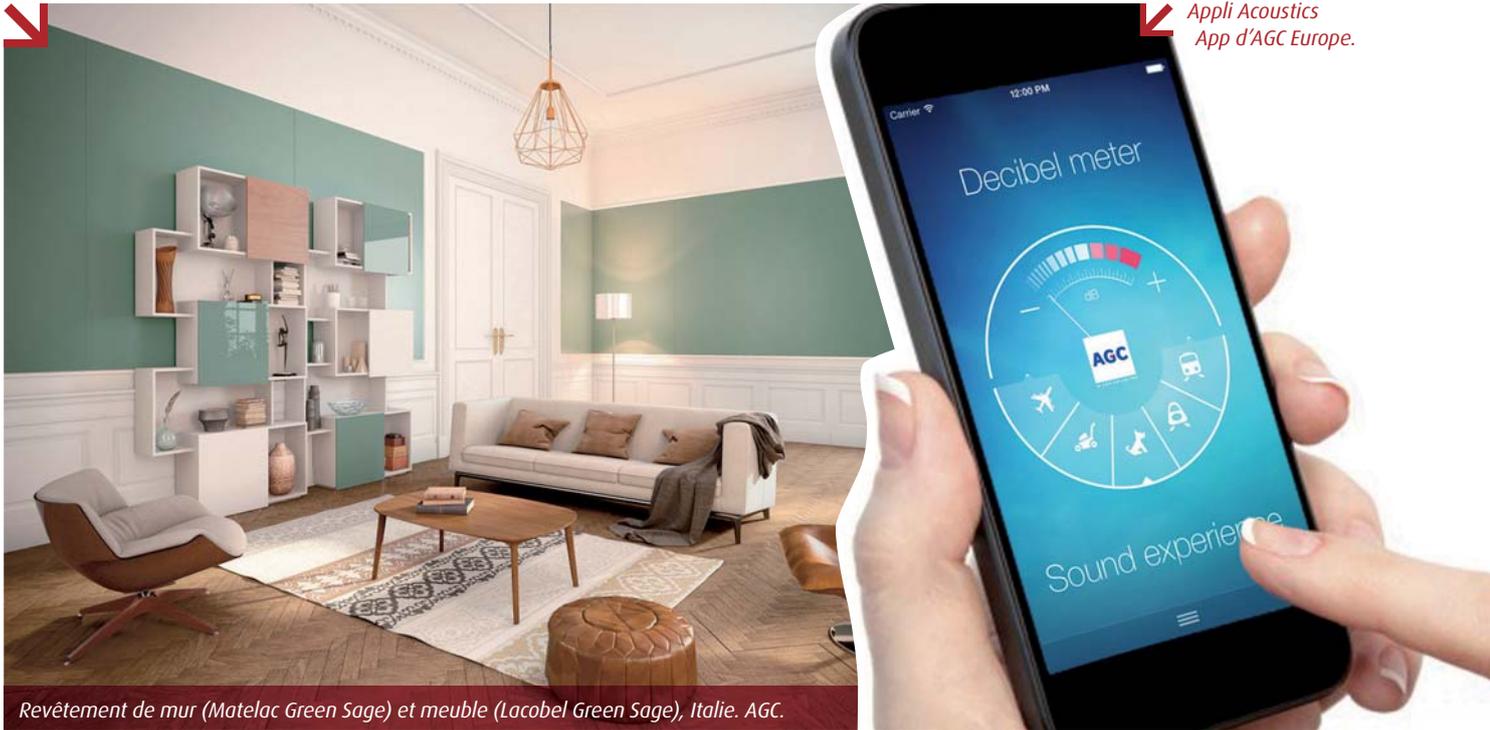
- Réglable en 3 dimensions : latéralement, en hauteur et en compression
- Pour des portes jusqu'à 160 kg
- Rapidité d'installation
- Fiabilité dans le temps
- Plusieurs finitions disponibles

Retrouvez nous sur
EQUIPBAIE
 Produits, savoir-faire et tendances
 PARIS
 15-18 nov / Paris Porte de Versailles
 Hall 1 - Stand E52

SFS intec
 Construction, Menuiserie et Industrie
 39 rue Georges Méliès, BP55
 FR-26902 Valence cedex 9

T 04 75 75 44 22
 F 04 75 75 44 94
www.sfsintec.fr
fr.info@sfsintec.biz

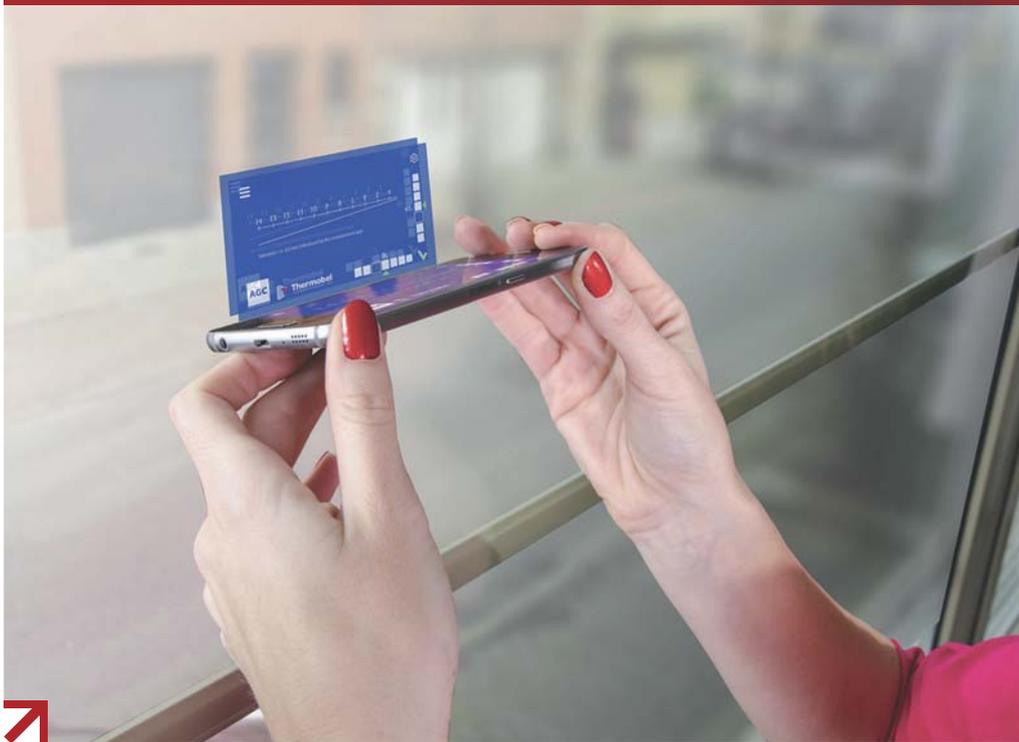
SFS intec
 Turn ideas into reality.



Appli Acoustics
App d'AGC Europe.

Revêtement de mur (Matelac Green Sage) et meuble (Lacobel Green Sage), Italie. AGC.

L'appli AGC Glass Measurement permet de mesurer l'épaisseur d'un verre.



présenter des objets exposés. Idéal pour des vitrines de musées ou magasins. Grâce à la technologie AGC de la pulvérisation magnétron, Planibel Clearlight offre un revêtement durable à la résistance accrue aux rayures. Son facteur de TI accru permet, en façade, de laisser entrer davantage de lumière et offre de belles qualités esthétiques. Il peut être assemblé en verre feuilleté et utilisé avec des

vitrages isolants. Côté déco, AGC Glass Europe lance la double gamme Lacobel et Matelac 2020. Élargie, elle offre le même nombre de nuances mates ou brillantes, sur une palette de couleurs revisitée. Ses 3 lignes, Classics, Trendies et Exclusives, se marient avec nombre de matériaux : bois, pierre ou métal. Si la ligne Classics comprend des couleurs intemporelles et incontournables (White Soft, Black Classic),



fenêtres et portes
JANNEAU
l'esprit d'ouverture

ARTISAN
DANS L'ÂME.
ET DANS LA FENÊTRE
DEPUIS 1973

Chez Janneau, nous aimons les fenêtres.

Depuis plus de 40 ans, nous concevons des menuiseries haut de gamme faciles à poser. Industriel reconnu sur le marché, nous avons su conserver notre âme d'artisan et rester à votre écoute.

Rejoignez notre réseau Partenaire Certifié Janneau, riche de 20 ans d'existence et bénéficiez de la notoriété Janneau. EXPÉRIENCE, INDÉPENDANCE, ACCOMPAGNEMENT, CONVIVIALITÉ, AVANTAGES, nous vous offrons tous les atouts pour réussir !

Contactez-nous pour plus d'informations: pcj@janneau.com

BOIS - PVC - ALUMINIUM - PORTES D'ENTRÉE

janneau.com

Trendies fait la part belle aux couleurs naturelles en vogue (Green Soft, Green Sage ou Red Terracotta). La ligne Exclusives se compose de tons argentés, métallisés ou subtilement pailletés. AGC propose aux architectes, designers et industriels de l'ameublement le service exclusif MyColour by Lacobel/Matelac. Il permet de commander sa couleur sur mesure à partir de 200 m².

AGC Glass Europe lance Acoustics App, nouvelle appli téléchargeable gratuitement sur l'App Store d'iTunes et Google Play. Elle aide les utilisateurs à déterminer, en fonction de la pollution sonore de leur environnement, le vitrage acoustique le plus adapté à leurs besoins, fournissant une fiche détaillée reprenant les performances acoustiques, de sécurité et d'isolation thermique, qui peut être envoyée par mail. Cette appli s'accompagne d'une fonction sonotone, pour mesurer en dB le niveau sonore de l'environnement ambiant. L'application AGC Glass Measurement est utile aux professionnels au quotidien pour détecter

les couches isolantes sur les diverses faces d'un vitrage double ou triple (Coating Detection) et mesurer l'épaisseur du verre (Calculate glass thickness). Ce, par scan de la feuille intérieure ou extérieure du vitrage (double ou triple) en positionnant le bord d'un smartphone contre la fenêtre à un angle de 45° (pour épaisseurs de verres comprises entre 4 et 15 mm).

Stand C37

Saint-Gobain Glass Bâtiment France a développé il y a 30 ans un vitrage chauffant radiant. Il en propose aujourd'hui une seconde génération, avec un nouveau procédé de fabrication. SGG Eglas est un verre chauffant, radiant et transparent, disponible en double ou triple vitrage et en verre feuilleté de sécurité. Vocation ? Optimiser le confort thermique, visuel, esthétique et sanitaire des habitats contemporains, et permettre une économie d'énergie dans logements et bâtiments tertiaires. Le principe est simple : l'une des faces est dotée d'une fine couche



Saint-Gobain Glass Bâtiment France propose une nouvelle génération de vitrage chauffant radiant.

STORES REFLEX'SOL

PROTECTION SOLAIRE & ISOLATION THERMIQUE

STORES
ANTI
CHALEUR

Conception
& Fabrication
Française

Trop chaud ou trop froid dans vos pièces vitrées :



Les stores intérieurs Reflex'sol, fabriqués en France, bénéficient des techniques acquises dans la recherche spatiale et **suppriment l'effet de serre**.

Leurs faces réfléchissantes, composées de rubans de Mylar métallisés insérés dans un maillage de fils polyester tissés, assurent l'ombre et la fraîcheur. Ils évitent ainsi les déperditions thermiques grâce à leur complexe isolant quelle que soit la saison.

contact@reflexsol.com

Tel: 04 68 74 79 79

www.reflexsol.fr



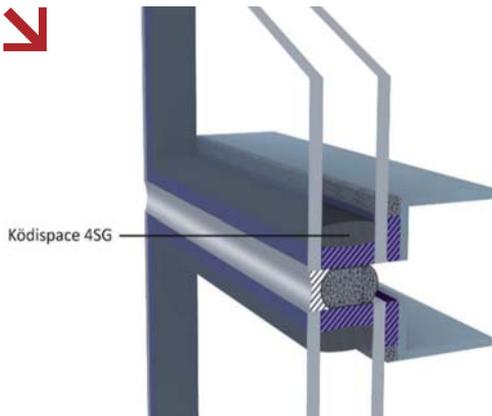


SGG Eglas réchauffe l'atmosphère. Saint-Gobain Glass Bâtiment France.

métallique invisible, conductrice d'électricité. Sous l'effet d'un courant électrique, le verre chauffe et émet de la chaleur sous forme de rayonnement thermique. Utilisations ? Désembuage, chauffage d'appoint ou principal, dégivrage, ou déneigement... La sensation de chaleur est immédiate. SGG Eglas élimine aussi la sensation de paroi froide, permettant de se tenir près des vitrages. Contrairement aux convecteurs traditionnels, il ne génère ni courant d'air ni déplacement de poussières et limite les risques allergéniques. Les applications possibles sont nombreuses : en extérieur (fenêtres, fenêtres de toit, baies vitrées, vérandas, verrières et façades) ; en intérieur (cloisons, portes et dalles en verre). Pratique, il s'intègre de façon quasi invisible dans les châssis de fenêtres en PVC, bois ou alu. Il est particulièrement recommandé pour les extensions de surface, bâtiments dotés de grandes baies vitrées ou vérandas. La nouvelle génération de SGG Eglas bénéficie d'un traitement innovant de couche conductrice grâce

à un traitement laser spécifique. Inutile d'utiliser des transformateurs électriques, chaque vitrage est branché directement sur le secteur comme un radiateur électrique classique. La mise en œuvre est simplifiée : risques d'erreur de câblage minimisés et plus d'arrêt de toute l'installation pour la mise en défaut d'un vitrage. Solution Multi-Confort, SGG Eglas peut être associé avec les verres des gammes Saint-Gobain suivants : SGG Stadip Silence pour affaiblissement acoustique, SGG Stadip et SGG Stadip Protect pour vitrage sécurité, SGG Cool-Lite SKN 165 et SGG Cool-Lite Xtreme 60/28 pour protection solaire accrue, SGG Bioclean, pour entretien facilité. **Stand D39**

Kömmerling Chemische Fabrik GmbH présente Kodispace 4SG, système à effet de bord chaud pour fabrication de double vitrage, spécialement pour VEC. Ses bénéfices : très faible transmission de vapeur et perméabilité au gaz, amélioration de la résistance à la température. La meilleure solution



Kodispac 4SG, système warm edge pour fabrication de double vitrage, spécialement pour VEC. Kömmerling Chemische Fabrik GmbH.

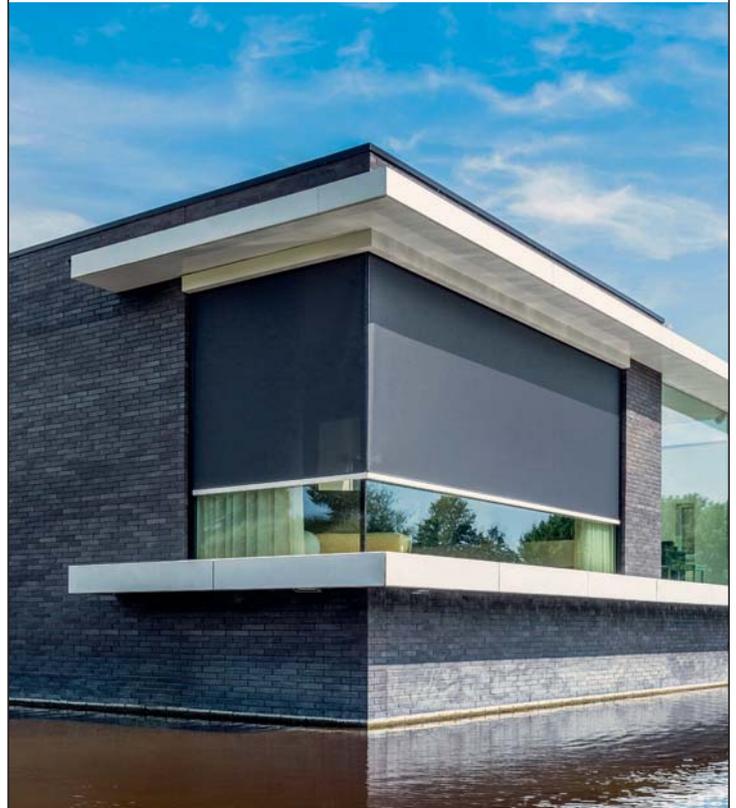
bord chaud pour la production de vitrage isolant silicone rempli avec du gaz, soutient l'entreprise allemande ! Sa conception répond aux exigences strictes du marché structural de vitrage et retient spécifiquement l'étanchéité au gaz en combinaison avec des silicones selon la norme EN 1279 partie 3 confirmée par l'ift Rosenheim. L'utilisation de ce produit conjuguée au processus d'application automatique réduit les risques d'échec et aide les fabricants à produire des vitrages de haute qualité remplissant les plus hautes exigences de bâtiments modernes à faible énergie. Kodispac 4SG assure à la fois liaison physique et adhérence chimique, ce qui est idéal pour applications sur façades où le verre fait partie intégrante de la structure. Sa nouvelle formulation renforce la résistance aux extrêmes de température constatés dans les pays du Golfe par exemple, où certaines des structures de verre les plus complexes sont en construction. Avec ses silicones de structure, Kömmerling Chemische Fabrik GmbH fournit une gamme complète de produits pour vitrage structural. **Stand C40**

Sika Industry présente une solution novatrice de collage structural des menuiseries : Sikasil® AS-66 PowerCure. Cette colle silicone est dédiée à une grande variété d'applications en collage industriel, notamment de menuiseries. Doté de la technologie PowerCure, ce système de collage unique et innovant permet d'atteindre les performances d'une colle bicomposant, en offrant la facilité d'utilisation d'une colle monocomposant. Résultats, grande flexibilité, bonne ergonomie et facilité

Panovista® Max



Creating healthy spaces



Le premier store de protection solaire pour les fenêtres d'angle sans cadre

Pas de **profils** ni de **câbles** visibles dans l'angle

Les deux côtés sont enroulés et déroulés **simultanément**



Panovista® Max

La barre de charge **disparaît** entièrement dans le caisson quand la toile est enroulée

Grandes dimensions



Visitez notre stand à Equip Baie du 15/11 au 18/11 incl. **Stand 1 - N06.**

www.rensonfrance.fr

de manipulation pour les applications de collage structural à petite échelle. Sikasil® AS 66 PowerCure est une colle silicone accélérée qui polymérise indépendamment des conditions climatiques et offre des performances inégalées dans de nombreuses applications sur cycle court. Applicable sur tous types de support, elle conjugue exceptionnelle résistance aux UV et intempéries, bonne capacité de remplissage, grande élasticité sur une large plage de température et prise accélérée. La technologie PowerCure nécessite l'utilisation du pistolet adapté, d'un mélangeur dynamique et d'une colle spécialement formulée. Le système Sika® PowerCure accélère la polymérisation des colles et assure le confort d'utilisation. Il

fournit précision et performances d'un système de pompage haut de gamme utilisé dans la fabrication de menuiseries à grande échelle, pour des applications de collage structural à plus petite échelle. Il garantit un temps de libération rapide, un temps ouvert confortable permettant de s'adapter à tous process de collage y compris manuels, une polymérisation indépendante des conditions climatiques et une réduction des délais de fabrication, assurant aussi flexibilité, ergonomie et facilité de manipulation même dans les endroits les plus difficiles d'accès. Un système novateur validé par 13 brevets. **Stand K101**



1 - 2 - Sikasil® AS-66 PowerCure de Sika Industry : une colle silicone et son pistolet.
3 - Sikasil® AS-66 PowerCure de Sika Industry, système novateur de collage structural des menuiseries.

PROTECTION SOLAIRE

La pergola bioclimatique Open sous marque **Marquises** mise sur design épuré, gain de luminosité et avancées technologiques. Pour conserver son avance industrielle, T.I.R Technologies propose 2 nouvelles déclinaisons : la version Open'R® permet l'orientation et la rétractation des lames ; la version Open Arche réinvente les critères esthétiques. Éclairage par LEDs, protections latérales verticales, habillage en panneaux transparents, rampes de chauffage... Open répond à tous besoins et envies en matière de pergola : en pose libre ou murale, sa taille maximale est de L 4,5 m x 6 m d'avancée. La surface maxi d'un module est de 27 m², et l'on peut juxtaposer plusieurs modules. Les lames en alu extrudé thermolaqué de 238 x 45 mm, orientables jusqu'à 160°, maîtrisent l'ensoleillement. Le mécanisme innovant dont le brevet a été déposé entraîne toutes les lames par un moteur tubulaire qui occupe une des traverses. La poutre opposée accueille le fonctionnement électrique des LEDs et toute autre option. Le prémontage de la majorité des éléments à l'usine de Kilstett assure finition soignée et installation facilitée, rapide. En version Open'R, les lames peuvent, vers l'avant, vers l'arrière, grâce à un moteur supplémentaire, se rétracter et réduire l'obscurcissement de la terrasse. Pour Open Arche, l'arche en alu extrudé de 240 x 110 mm libère la structure des poteaux aux extrémités et dégage la vue. L'option panneaux transparents s'adapte aussi à ce modèle. Le coloris de l'arche peut différer de celui de l'armature. Dimensions maxi : L 4500 mm x 6075 mm (avancée), 4 types de poses pour un module uniquement, pose libre arche simple et double, pose murale frontale et latérale arche simple. Transformer sa pergola en jardin d'hiver est possible grâce aux options proposées : protection latérale en lames orientables, en alu extrudé thermolaqué, pouvant aller de 0 à 160° ; panneaux transparents d'1 m de large environ, avec plusieurs combinaisons possibles jusqu'à 6

 **ORGADATA**
A CLICK AHEAD



**Bienvenue dans
l'atelier de demain**

**LogiKal digitalise
la production**

www.orgadata.fr

parois ; store vertical en toile, système Zip, pour protéger du soleil, des regards indiscrets et des vents frais, avec version store doté d'un ajout de toile PVC cristal (fenêtre) ; B.S.O. Z70 en forme de Z pour contrôler l'intensité lumineuse et protéger des regards indiscrets ;

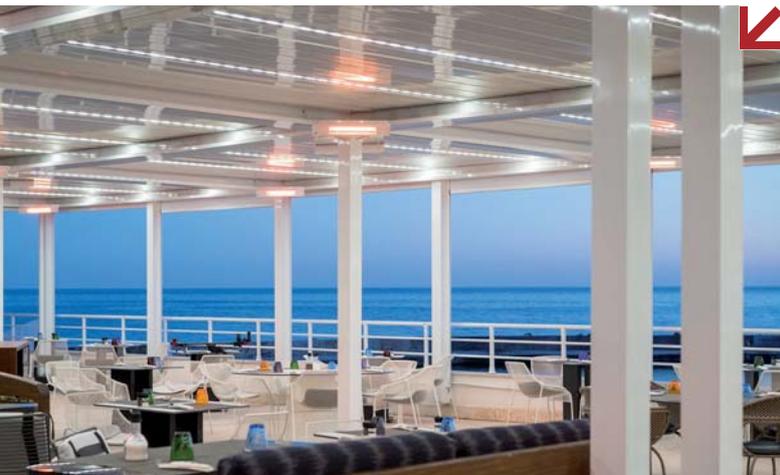
option éclairage, grâce à des LEDs blanches intégrées aux lames ; rampe de chauffage infrarouge à ondes courtes fixée sur le profil gouttière de la pergola. Toutes ces options peuvent être gérées par télécommandes ou smartphones et tablettes. **Stand H24**



Pergola Marquises Open Arche.



Pergola Marquises Open'R.



De nombreuses options, dont l'éclairage LED, agrémentent les pergolas Marquises.



Option chauffage infrarouge à ondes courtes pour pergola Marquises.

Lauréat des Trophées pour son Panovista Max, **Renson** présente aussi de nouveaux panneaux coulissants Loggia. Leurs nouvelles finitions permettent de personnaliser les toitures de terrasse. Les lames rectangulaires en alu horizontales de Loggialu Plano marient forme plus épurée et meilleure vue vers l'extérieur, avec les mêmes performances de protection solaire que l'équivalent à lames inclinées. Loggiascreen Canvas est doté d'un cadre en alu discret habillé d'un store. Résultat visible, une toile minimaliste bien tendue, au choix et avec impression à la demande. Le remplissage des panneaux coulissants Loggialu Stirata en alu déployé réalisable en diverses finitions se décline dans toutes les couleurs RAL, cadre et remplissage pouvant différer. Les lames verticales rectangulaires en bois de cèdre de Loggiawood Linea offrent ombrage

ISO
CHEMIE
Use the blue technology.

15.-18. NOVEMBRE 2016
VISITEZ-NOUS À PARIS!
HALL: 1 \ STAND: G65

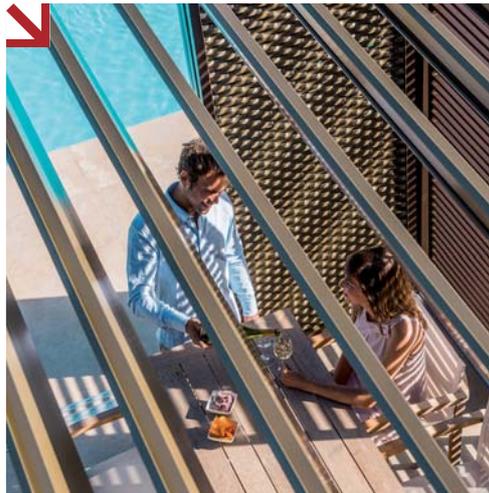
EQUIPBAIE PARIS
Products, expertise and trends

SOLUTIONS D'ÉTANCHÉITÉ ÉCONOMES EN ÉNERGIE & DURABLES

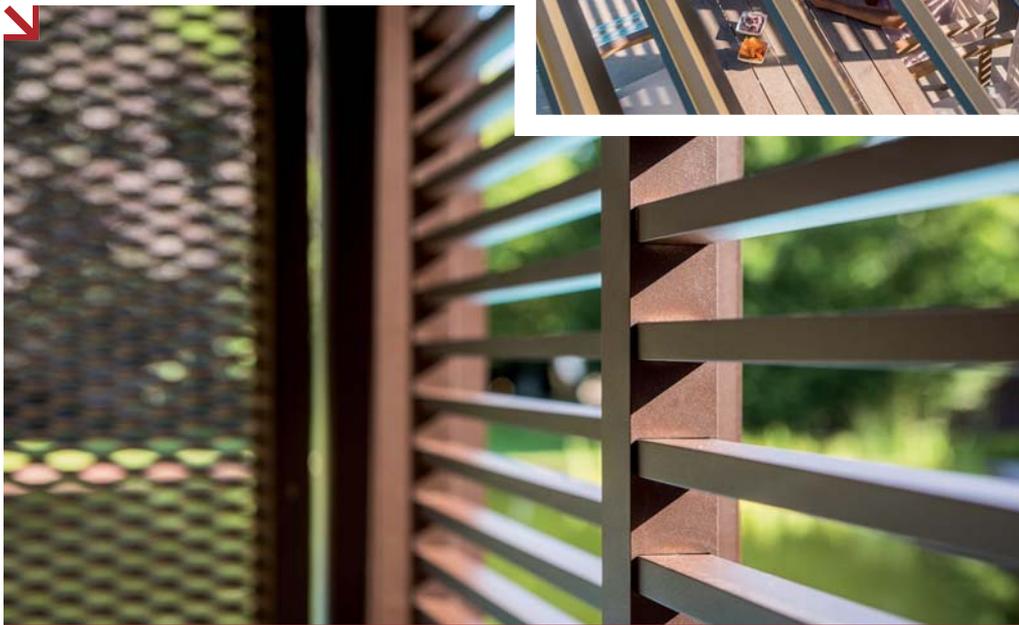


ISO-Chemie GmbH \ Bureau France \ Tél. : +33 (0)4 78 34 89 75
Fax : +33 (0)4 78 3487 72 \ info@iso-chemie.fr \ www.iso-chemie.fr

et intimité : visibilité latérale quasi nulle, mais vue vers l'extérieur sauvegardée. Loggialu Wooddesign évite tout souci d'entretien ou de vieillissement du bois : ses lames à la finition durable en alu, se déclinent en 3 impressions bois, chêne blanc, chêne naturel ou noyer. Côté véranda, Renson déploie son « concept bien-être ». Il exige une bonne ventilation, latérale, par la toiture ou diagonale. 3 solutions proposées : aérateur plat de type THM90EVO placé



Divers remplissages possibles pour les panneaux coulissants Loggialu Stirata en alu déployé. Renson.



Panneaux coulissants à lames rectangulaires en alu horizontales. Loggialu Plano. Renson



Imitation bois en finition alu pour Loggialu Wooddesign de Renson.

Finstral vous propose une nouvelle vision de la fenêtre, originale et dynamique.

A découvrir dans le magazine F_01.
Demandez votre exemplaire gratuit sur www.finstral.com ou
par téléphone au 03 89 71 71 00

demandez
votre
exemplaire sur
finstral.com

Lire, regarder, s'inspirer

à proximité du vitrage, Oxyvent, au point le plus élevé de la toiture, et Endura Twist, système de ventilation décentralisée avec récupération de chaleur. Indispensable aussi, une bonne protection solaire, avec Vegascreen ou Topfix Max résistant au vent sur la toiture, ou Fixscreen pour les surface vitrées verticales.

Autres solutions, Verandascreen, Panovista Max et Slidefix (à coulissement latéral). Sunclips est un auvent de fenêtres à lames en C. Le rafraîchissement peut être assuré par des grilles de ventilation et l'esthétique de la façade peaufinée grâce au bardage Linius.

Stand N06



Solution de ventilation en toiture de véranda, Oxyvent de Renson.



Renson déploie son concept de bien-être pour la véranda.

Si Tech Industrie enrichit sa gamme de pergolas bioclimatiques, à la conception unique pour une installation facilitée, d'un nouveau modèle autonome en énergie : Eléance Bio Solaire®, qui ne nécessite aucune installation électrique. Réalisée en alu thermolaqué, elle est équipée de panneaux photovoltaïques ultra fins (1 à 3 selon la taille de la pergola) disposés sur la ou les 1^{ères} lames orientables, constitués de 72 cellules multi-cristallines montées en série. L'électricité produite active la manœuvre des lames et l'éclairage indirect de la pergola. Le temps d'utilisation varie selon la région, la période de l'année, le nombre de panneaux et le temps de charge. Un chargeur régulateur et un jeu de batteries sont logés dans un des poteaux de la pergola, qui peut être disposée à des endroits isolés dépourvus d'alimentation électrique ou difficiles d'accès. Grâce à son auto-alimentation en 24 V, elle s'installe aisément dans la zone de sécurité des 3 m linéaires autour des piscines. Composée de 5 éléments seulement à assembler - poutre monobloc, lame, poteau, cache poteau et barre de manœuvre, elle s'installe avec une simple clé de 13 ! En journée, avec ses lames orientables jusqu'à 145°, la pergola assure protection solaire optimale et ventilation naturelle. Elle est éclairée de bandeaux lumineux LEDs incorporés dans la structure. En option, stores ou BSO. Les équipements de la pergola Eléance Bio Solaire® se commandent à distance via télécommande unique. Ses production et consommation d'énergie sont accessibles via une appli mobile. L'indicateur de charge, intégré dans un des poteaux, permet de visualiser l'état des batteries. Si elles sont déchargées, une prise électrique assure, en dépannage, le fonctionnement de la pergola. Une prise USB permet de recharger smartphones et tablettes.

Stand K91.

*Pergola Elance
Bio Solaire
de Si Tech
Industrie.*



apnyl

SOLUTIONS pour SYSTEMES COULISSANTS



Pièces
standard
OU
sur-mesure

www.noiretbleanc.fr

ISO 9001
ISO 14001
BUREAU VERITAS
Certification



ISO 9001 V2008
ISO 14001/2004

Z.A. Pierre Fondelle - BP 51- 01580 IZERNORE - France
Tél. +33 (0)4 74 49 14 00 - Fax +33 (0)4 74 49 14 01
E-mail : info@apnyl.com - Web : www.apnyl.com



LOGICIELS

Les innovations **d'Orgadata** présentées à Fensterbau arrivent en France, à commencer par l'Info-Server, complément idéal du logiciel LogiKal d'Orgadata pour optimiser les processus dans les ateliers. Cette nouvelle solution logicielle constitue une innovation de rupture pour le secteur de la menuiserie et la façade

métallique, lui permettant de faire un bond en avant. Tour de contrôle pour la production sans papier dans ces entreprises, l'Info-Server reflète l'atelier et les postes de travail, circuit emprunté par l'élément à produire. Il reçoit de LogiKal les informations de production des ouvrages et les fournit aux zones de



Relié à LogiKal, l'Info-Server d'Orgadata optimise les processus de production.



Grâce à l'Info-Server d'Orgadata, chaque opérateur reçoit les informations à son poste de travail.

travail prédéfinies. La production est pilotée depuis un poste de pilotage. Le chef d'atelier dispose d'un outil de planification pour assurer l'ordonnancement des unités de production. Ouvrages individuels, affaires entières et/ou ordres de production sont transférés depuis LogiKal à l'Info-Server. Ces informations sont envoyées en mode push, de façon ciblée, aux divers postes de travail, chaque collaborateur y trouvant uniquement ce dont il a besoin pour réaliser ses opérations. Les étapes de production sont activées au fil de la séquence de production : le collaborateur indique l'état d'avancement de son travail, en appuyant sur le terminal ou par code-barres, ou les machines le font automatiquement. Le CPU s'intègre directement au process de fabrication. Si le collaborateur détecte un dysfonctionnement (profil rayé par exemple), il le signale sur son poste de travail d'une simple pression, le décrit par sélection dans une liste ou texte libre et propose une solution de contournement. Sur son écran de contrôle, le chef d'atelier voit immédiatement le message et la proposition de solution, et décide s'il doit intervenir ou non. Si le profil doit être re-commandé, l'Info-Server ré-ordonnance les étapes de production pour les reprendre du début. D'autres systèmes peuvent se connecter à l'Info-Server et en utiliser les informations pour planifier les ressources (analyse prévu/réalisé, par exemple). La production gagne en sécurité. Les informations venant directement de LogiKal, il n'y a ni inversion de chiffres ou fautes de frappe, ni information perdue. Grâce au CPU complètement intégré, les entreprises remplissent automatiquement leurs obligations en termes de documentation.

Orgadata présente aussi de nouvelles solutions pour le BIM : LogiKal renforce la collaboration entre menuisier-façadier et architecte. À partir de la modélisation Revit de ce dernier, les dimensions des fenêtres, portes et façades sont intégrables dans LogiKal pour y devenir des ouvrages à produire. Logikal fournit en retour les données détaillées au modèle BIM. Orgadata permet ainsi aux utilisateurs de son logiciel de participer à des projets en BIM, standard de plus en plus courant en Europe.

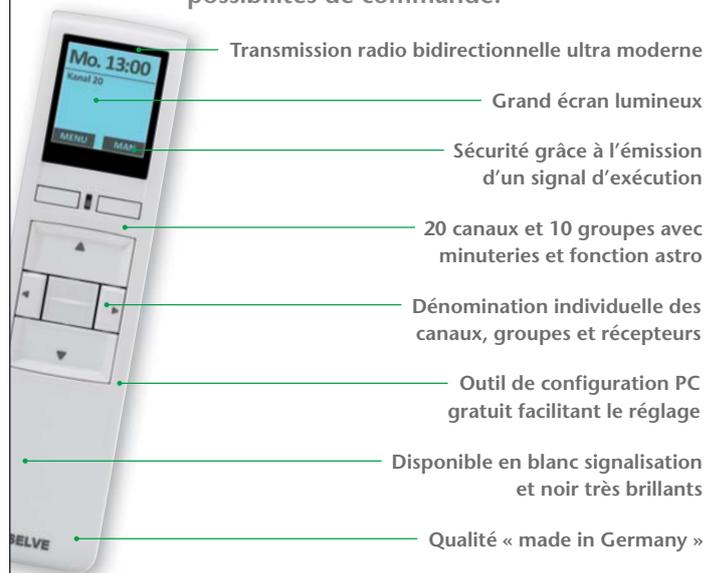
Stand B32

” L'élégant émetteur radio portable **commeo** Multi Send me permet de toujours tout contrôler !



Radiocommande à valeur ajoutée

commeo, nouveau système radio bidirectionnelle de SELVE, marque le début d'une nouvelle ère des radiocommandes. L'émetteur **commeo** Multi Send est un système domotique complet offrant de nombreuses possibilités de commande.



Transmission radio bidirectionnelle ultra moderne

Grand écran lumineux

Sécurité grâce à l'émission d'un signal d'exécution

20 canaux et 10 groupes avec minuteries et fonction astro

Dénomination individuelle des canaux, groupes et récepteurs

Outil de configuration PC gratuit facilitant le réglage

Disponible en blanc signalisation et noir très brillants

Qualité « made in Germany »

NOUVEAUTÉ !

Une gamme bidirectionnelle complète comprenant des moteurs radio **commeo** et de nombreux émetteurs **commeo**.



SELVE

Engineering in motion

www.selve.de

MOTORISATIONS ET COMMANDE

D+H Mechatronic présente des innovations de motorisations & commandes pour fenêtres, de désenfumage et de ventilation naturelle. Son nouveau moteur à chaîne CDC-0252 est présenté comme l'une des solutions de motorisation pour fenêtres les plus silencieuses et esthétiques du marché. Ce moteur très fin dispose d'une fonction de marche rapide et d'une force de traction maximale de 250 N. Le système, apparent ou intégré, s'adapte aux profils bois, alu et PVC. Il assure ventilation naturelle et désenfumage rapides et discrets. Le système intelligent de ventilation naturelle est une référence en matière d'écologie, d'efficacité énergétique et de confort. L'Advanced Communication Bus (ACB) assure une communication bidirectionnelle entre la centrale de ventilation et les moteurs à chaîne comme le nouveau CDC-0252. D'autres interfaces permettent une intégration aux systèmes d'automatisation des bâtiments. La ventilation peut être contrôlée de manière centralisée comme le chauffage et les centrales de protection contre incendie ou effraction. Elle se commande intuitivement et peut être intégrée dans presque tous les bâtiments,

même a posteriori. Ce système intelligent de ventilation naturelle compte 5 composants : commande de ventilation, bouton de commande u::Lux, bloc d'alimentation, station météo et commande de moteur. Ces modules sont interconnectés de façon bidirectionnelle.

La nouvelle centrale de désenfumage numérique CPS-M représente à ce jour la plus grande innovation de D+H Mechatronic. Grâce à la technologie ACB, elle détecte en temps réel l'état des fenêtres : verrouillage activé, connexions fonctionnelles... La centrale CPS-M envoie des ordres et reçoit des informations en continu, transmises à l'utilisateur. La simplicité de la commande est notable grâce à son écran tactile couleur 3,5 pouces clair, intuitif et facile à utiliser.

Outre ces 3 nouveautés, les visiteurs auront un aperçu complet des systèmes D+H de désenfumage et ventilation du futur. Clé du bâtiment de demain, ces technologies sont efficaces au plan énergétique, écologique et esthétique, comme le montrent les nombreuses références internationales de l'entreprise allemande. **Stand M81**



Système intelligent de ventilation naturelle de D+H Mechatronic à 5 composants.



Et si vous adoptiez
un outil gratuit
pour **booster vos ventes...**



Avec **Simuléo**
le configurateur de portes
nouvelle génération

nouveau concept



Gratuit, simple et efficace
vous allez l'adopter immédiatement !

Informations et contact



info@simuleo.com

01 83 43 60 20

simuléo

Somfy, lauréat des Trophées avec le S&SO RS100, entend aussi réinventer le pilotage avec Nina, nouvelle génération de télécommandes qui fait rimer confort avec design & technologie. Elle révolutionne le pilotage de la maison en coordonnant le geste à l'action : un simple mouvement de la main vers le haut suffit pour piloter montée et descente des équipements motorisés. Plus qu'une simple télécommande, Nina permet de commander, mémoriser et positionner chaque équipement, se posant en partenaire d'une gestion intelligente et confortable de l'habitat. Son interface entièrement personnalisable permet une configuration spécifique à chaque habitat grâce au renommage des pièces. Elle permet de piloter chaque équipement avec précision, en douceur : descendre à mi-hauteur des volets roulants, orienter les lames d'un BSO, déployer entièrement un store terrasse, ouvrir le portail... Intuitive, Nina permet de programmer des scénarii sur mesure, comme « je quitte la

maison » (fermeture des volets et de l'éclairage, activation de l'alarme). Fiable et pratique grâce à sa technologie sans piles et sans fil, toujours prête à l'emploi, sa batterie se recharge tout simplement grâce à son support de charge. Formes ergonomiques et sensations soft touch caractérisent son design. Avec 5 coques à effet matière, 5 coloris élégants et un support de recharge design, Nina s'intègre à tous styles d'habitat, tel un objet déco. Dotée de la technologie sans fil multimarques io-homecontrol®, Nina pilote tous les produits motorisés Somfy (volets, stores, portails, portes de garage, alarme) et ceux de ses partenaires (Velux, Philips Hue). Elle apporte également un retour d'information en temps réel sur l'état des équipements. **Stand H 23**



1 - Nina, objet simple à utiliser, doux au toucher.
2 - La commande Nina de Somfy, autorise le pilotage d'un geste de la main.



Sans pile, Nina se recharge sur son support.

VÉRANDA RIDEAU

LE RÉSEAU OÙ TOUT POUSSE À LA PERFORMANCE



+20%
DE CA
DÈS LA 1^{ÈRE} ANNÉE

Vous voulez accroître votre chiffre d'affaires, gagner en productivité, en notoriété et en qualité de produit ?

Rejoignez VÉRANDA RIDEAU, le leader de la véranda en France.

Nous vous garantissons :

- ▶ Une hausse de 20 % de votre CA dès la 1^{ère} année
- ▶ Une réduction par 2 du temps de pose des vérandas
- ▶ Un savoir-faire et l'outil industriel d'un groupe fort de 40 ans d'expérience
- ▶ Une notoriété accrue grâce à un plan média puissant (TV et radio en national...)



UNE OFFRE PLURIELLE : VÉRANDAS, ABRIS DE PISCINE, ABRIS DE TERRASSE

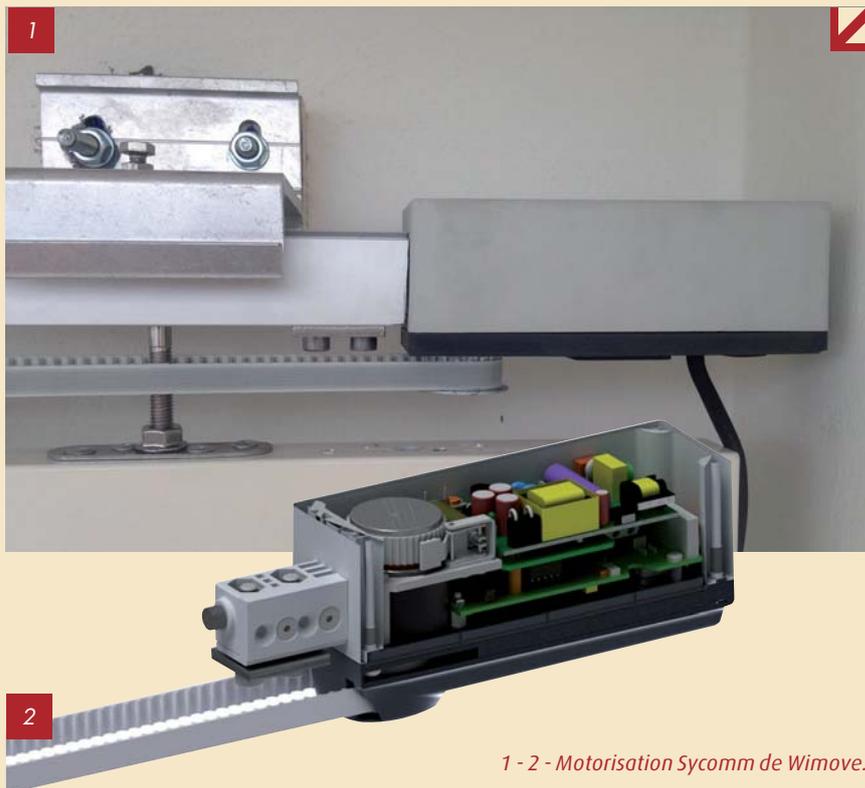
Si vous souhaitez que Véranda Rideau accompagne le développement de votre activité, contactez-nous au :

02 51 36 62 35

ou rencontrons nous sur EQUIPBAIE
15 / 18 NOV 2016 - PARIS PORTE DE VERSAILLES - STAND J32

ALUMINIUM **VERANDA
RIDEAU**
Un bonheur à vos mesures

Nominée aux Trophées, la motorisation de volet coulissant filaire ou radio Sycomm de **Wimove** permet d'automatiser leur ouverture/fermeture. Elle est adaptée au déplacement de vantaux de 200 kg à une vitesse moteur de 60 mm/s. Avec commande filaire, elle permet d'être reliée à la plupart des domotiques du marché. Sa tension d'alimentation est de 110 à 230 VAC. Elle est dotée d'un frein de maintien pour bloquer le volet en position. Sycomm est compact et intègre l'ensemble des fonctions (alimentation, moteur, commande) dans un très faible volume. Conçue pour usage domestique et pour seule installation sous bandeau. **Stand N98**



1 - 2 - Motorisation Sycomm de Wimove.

MACHINES

Elumatec France présente son tout nouveau centre d'usinage à 4 axes, le SBZ 122/74. Dernier-né d'une gamme couvrant tous les segments du marché, il peut traiter aussi bien petits lots que grands volumes, avec un rendement élevé. Destiné au façonnage de profils en alu, PVC ou acier, il offre les meilleures conditions pour accroître performances, confort d'utilisation et ergonomie. Avec une surface d'installation minimale due à ses éléments compacts et peu nombreux, sa structure réduit les vibrations et garantit une grande stabilité durant tout le process. À l'usage, tout a aussi été repensé. La colonne mobile se déplace sur un bâti de la machine incliné à 45°, permettant un rapprochement maximal sécurisé de la table de travail lors de l'insertion des profilés, offrant ainsi des conditions de travail très ergonomiques. Ce centre d'usinage est piloté par un dispositif ultra-moderne, l'Elumatec Customer Interface : la saisie des ordres d'usinage s'opère de façon rapide et simple via l'interface conviviale et intuitive eluCAM. Les puissants servomoteurs, moteurs nouvelle génération placés de manière optimale et commandés par une



Soudeuse 4 têtes Turbo en ligne avec l'ébavureuse 4 MX développée par Stürtz Maschinenbau GmbH, partenaire d'Elumatec.



Nouveau centre d'usinage à 4 axes, le SBZ 122/74 d'Elumatec.



SBZ 122/74, d'Elumatec : réglage angulaire continu de -120° à +120.

nouvelle régulation intelligente, permettent d'atteindre des vitesses de déplacement élevées et sont moins énergivores. Autre innovation majeure, chaque outil, foret, fraise à disque ou fraiseuse, dispose de ses propres paramètres optimisés : une fois transmis à la régulation, ils optimisent le résultat de l'usinage. Elumatec présentera aussi en exclusivité une ébavureuse 4 MX, développée par son partenaire Stürtz Maschinenbau GmbH et une soudeuse 4 têtes Turbo équipée de ContourLine :

ce nouveau système de soudage breveté autorise une finition inédite dans l'assemblage des profilés PVC en couleur. Disponible pour les soudeuses 4, 6, et 8 têtes Stürtz Compact-Plus et Turbo, il offre un rendu « sans égal », et permet d'augmenter la production en réduisant le nombre d'opérations d'ébavurage nécessaires.

Stand B66

EQUIP'BAIE :
Venez découvrir toutes nos **NOUVEAUTÉS** sur notre stand 1 S-66 !



Volets coulissants Élégance



Bénéficiez d'un **Crédit d'impôt** sur les volets coulissants isolés pleins (voir conditions et dispositions légales en vigueur).



Portail télescopique

Portail Signature

- Portails & Clôtures • Portes de garage • Volets battants
- Volets coulissants • Claustras • Carports & Abris de terrasse • Garde-corps...

Découvrez tous nos produits sur : www.sib-europe.com

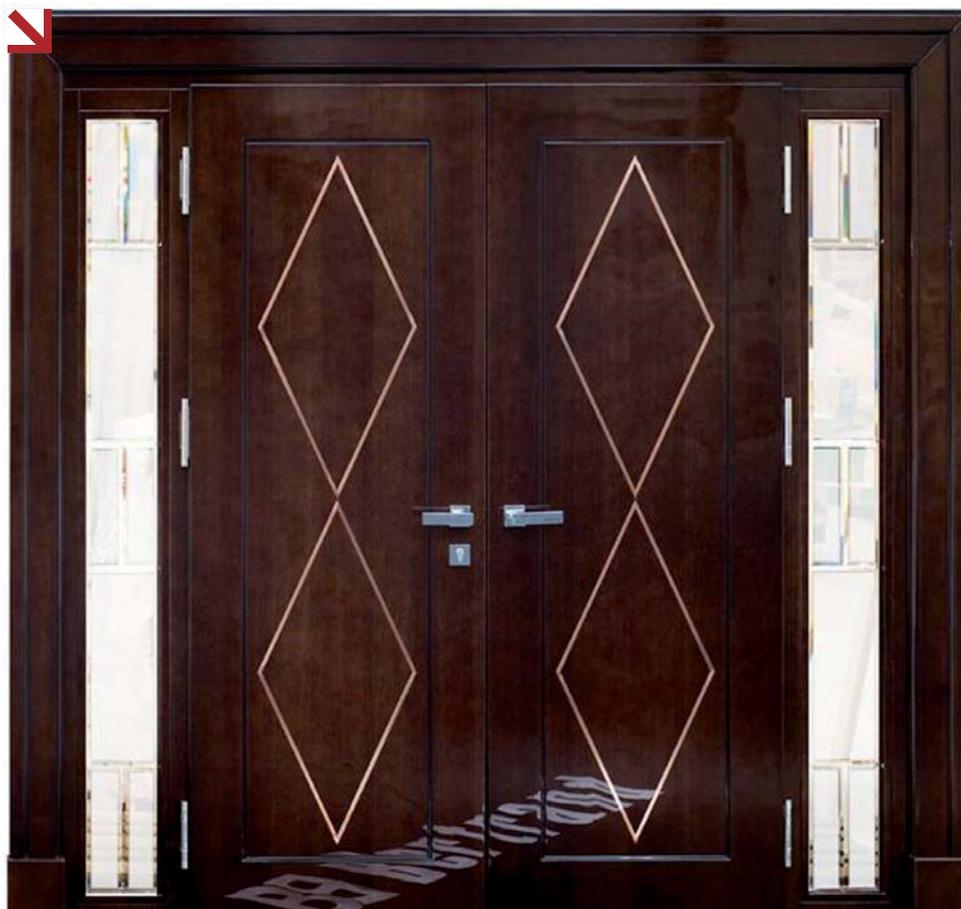
210 Route de Gautreau - B.P. 32 - 85290 MORTAGNE SUR SEVRE

Email : sib@sib-europe.com



L'aluminium pour passion

QUELQUES NOUVEAUTÉS SUPPLÉMENTAIRES...



Porte bois Wersal de Bertrand

Bertrand, entreprise polonaise, présente 4 nouveautés : le système de fenêtre PVC Futura, le couissant alu à base de profilés Wicslide 65, la porte en bois Wersal et la fenêtre bois/alu Ultratherm Ultima. Futura est un système de fenêtre PVC 6 chambres 83 mm, conjuguant design moderne, riche gamme de couleurs et système à triple vitrage & joint central, pour améliorer significativement l'isolation thermique. Le triple vitrage et le joint central protègent également les éléments de quincaillerie contre l'humidité. L'ouverture de la fenêtre est facilitée, en particulier en basses températures. Le cadre de la fenêtre est rempli de mousse thermo-isolante, permettant d'atteindre un coefficient U_w 0,72 (standard passif). La protection anti-infraction assure la classe RC2N.

La fenêtre et la porte-fenêtre coulissante conçues avec le profilé Wicslide 65 permettent la construction de pièces de grandes

dimensions. Les multiples combinaisons de vantaux autorisent les différentes conceptions de constructions en 65 mm (2 rails) ou 118 mm (3 rails) de profondeur. Il est possible d'installer un seuil adapté aux PMR. De multiples possibilités de finition sont proposées : anodisation, thermo-laquage, thermo-laquage bicolore, finitions brillantes ou satinées.

Les portes Wersal occupent une position particulière dans l'offre de l'Entreprise Bertrand. Faites de manière artisanale, en chêne, elles sont recouvertes d'un revêtement spécial, poli pour leur conférer un effet « laque de piano ». Le vitrage est biseauté à la main, la lumière entrant dans la maison créant ainsi une atmosphère unique.

Enfin, Ultratherm Ultima est une fenêtre en bois/alu dont le design est aussi soigné que les performances thermiques et acoustiques ou la résistance. La fabrication de qualité, garantie par la marque Bertrand, est confirmée par

des nombreux certificats et tests effectués par des instituts européens agréés. Ses cadre et ouvrant sont affleurants, à l'intérieur comme à l'extérieur, les charnières sont donc invisibles.

Les couleurs de capotage alu sont diversifiées et la finition se décline en aluminium brossé, rouille ou patine. **Stand E102**



Coulissant Alu de Bertrand.



Fenêtre PVC Futura de Bertrand.



Fenêtre bois/alu Ultratherm Ultima de Bertrand.

l'année de la domotique. Découvrez-là !



www.becker-france.com



BECKER
Ensemble tout simplement.



Bloc d'angle coulissant de la Fenêtre Yoris

La Fenêtre Yoris, fabricant en menuiserie Alu, innove avec son bloc d'angle coulissant aux dimensions hors standard (plus de 6 m de longueur). Prêt-à-poser, ce châssis d'angle peut aussi être à galandage. Une fois

ouvert, il disparaît dans la cloison, devient invisible et rend l'espace totalement accessible. Fabrication sur mesure, disponible dans tous coloris, conforme à la RT 2012.

Stand G81

La menuiserie aspect mur-rideau Lambda WS 075 FC de **Socomal**, avec ses largeurs vues de seulement 50 mm, permet de créer une surface vitrée entre étages, tout en y incluant des fenêtres et portes. La profondeur des profilés est de 75mm. La conception de cette nouvelle série rend possibles des dimensions d'ouvrants jusqu'à 1 400 mm de large et 2 300 mm de haut. De nombreuses options de réalisations sont possibles. Ce système autorise une épaisseur de vitrage jusqu'à 52 mm pour les parties fixes et 63 mm pour les ouvrants. La menuiserie Lambda WS 075 FC utilise les mêmes ferrures et accessoires que les fenêtres et portes de la gamme Lambda 075 grâce à son système modulaire. Elle est dotée de hautes performances thermiques. **Stand D17**



Menuiserie aspect mur-rideau Lambda WS 075 FC de Socomal.

“ LE DIMANCHE, ON FLANE ET ON VOIT OÙ ÇA NOUS PORTE ”



Avec sa serrure motorisée, votre porte d'entrée Bel'M s'invite dans la domotique

Ce matin, à peine réveillé, Jules emmène Hélène pour le brunch. Enfin, c'est surtout parce qu'il a la flemme de préparer le déjeuner. Moment de complicité devant leur porte Azur aux lignes épurées et sous leur marquise éclairante coordonnée.

DÉCOUVREZ PARMIS NOS 200 MODÈLES,
LA PORTE QUI CORRESPOND À VOTRE HISTOIRE SUR BELM.FR

BeL'M

D'ENTRÉE, ÇA CHANGE TOUT !

Maugin commercialise aujourd'hui une nouvelle gamme de portes d'entrée à ouvrant monobloc composée de 144 modèles, en alu ou PVC. Elle obtient de très bons coefficients thermiques, grâce notamment à l'épaisseur de son panneau. Pour assurer cette performance, le fabricant garantit le produit 10 ans. Le décrochage constaté entre le cadre ouvrant et le panneau déco sur les portes traditionnelles est éliminé pour un design optimisé. L'épaisseur du seuil finit parfaitement l'ensemble. Quelques détails techniques : épaisseur du panneau en PVC 70 mm et 80 mm pour l'alu ; triple vitrage avec une face feuilletée ; âme de la porte pour le PVC, mousse PVC haute densité, et pour la porte alu, mousse PVC haute densité + feuille nid d'abeille ; équipement standard, poignée ensemble béquille double à rosace, paumelle 3D, serrure Ferromatic à crochets, seuil alu 20 mm (PMR). **Stand J38**



Porte d'entrée à ouvrant monobloc de Maugin, en alu ou PVC.

Franciaflex présente, entre autres, la motorisation autonome Optima2. Elle fonctionne sur piles bâton (du commerce) ou batterie rechargeable sur secteur grâce à son chargeur. Pilotable grâce à sa télécommande radio, elle offre la possibilité de mémoriser une position favorite pour l'arrêt du store. **Stand J 24**



Motorisation autonome de store Optima2 de Franciaflex.

Chez **Harol France** Sarl, la protection solaire VZ080-ZIP offre de multiples possibilités. Elle est dotée d'un caisson ultra compact (le plus compact du marché pour une projection de 3,50 m, assure Harol) et propose d'innombrables possibilités de montage avec un confort d'installation maximal, ce, pour toutes les surfaces vitrées possibles, horizontales et en pente, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur. Pour le professionnel, le confort d'installation est en effet facilité par un accès par le haut du caisson, un système simple et unique de tension de la toile, différents pieds d'appui et un système d'assemblage très pratique. Le système présente une résistance extrême au vent et les toiles restent tendues. L'occlusion est assurée par un joint d'étanchéité dans la lame finale, qui épouse le bout des coulisses. Seules des vis non apparentes sont utilisées. Grâce à son design minimaliste, cette solution convient aux maisons classiques et modernes. **Stand P18**



Protection solaire VZ080-ZIP. Harol France.

Système de motorisation Pratic Volet, version coulissante solaire ou 230 volts.



La **Sarl Bourdeau** propose son nouveau système de motorisation Pratic Volet dans sa version coulissante solaire ou 230 volts. Voici ses caractéristiques : il fonctionne pour 1 ou 2 vantaux coulissants neufs ou existants ; se manœuvre par moteur radio (3 Nm, 12 volts DC) avec batterie lithium, alimenté par panneaux solaires ou relié au secteur ; l'entraînement est réalisé par système de vis sans fin ; il est autobloquant, avec possibilité de débrayage facile ; système radio 433 mHz ; il est possible d'avoir une commande groupée à distance par horloge ou smartphone ; le système est disponible dans plusieurs couleurs. **Stand L 82**

Gifetal Aluminium présente une large collection de portails aluminium haut de gamme, s'adaptant à de nombreux styles architecturaux. Une gamme totalement personnalisable, à remplissage aluminium plein, ajouré, découpé laser ou même vitré : tous les designs sont possibles. La qualité de fabrication et la robustesse des produits positionnent ces portails sur le très haut de gamme du marché. En effet, avec une toile de 4 mm d'épaisseur, ils sont présentés comme « les plus épais et solides ». Tous ces portails sont assemblés mécaniquement pour une plus grande rigidité. **Stand S52 II**



Portail aluminium de Gifetal Aluminium. Modèles Isère.

3E

PROGICIEL MODULAIRE
POUR LE MÉTIER
DE LA FENÊTRE ET DE
LA FERMETURE



3E-LOOK®

- GESTION OFFRES – COMMANDES – FACTURES
- SUIVI DE PRODUCTION SANS PAPIER
- PLANNING – LOGISTIQUE – WORKFLOW
- GESTION ACHATS – STOCKS
- MODULE REVENDEURS
- AIDE AU MANAGEMENT

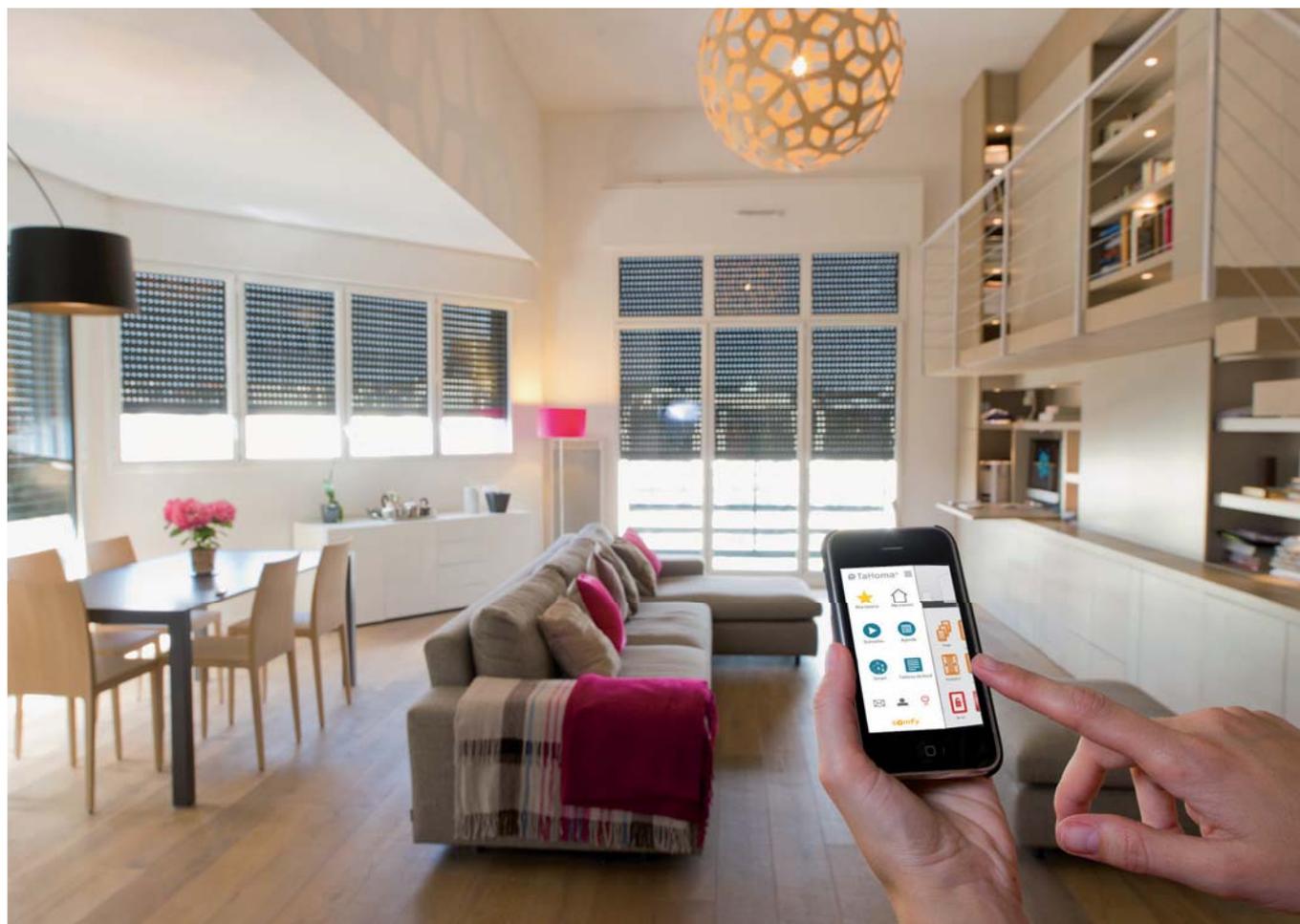


3E-LOOK®

- CALCUL DE PRIX
- LISTES D'ATELIERS
- CALCULS NORMATIFS (GE, RPC, RT)
- COMMANDES EDI
- INTERFACAGE PILOTAGE MACHINES
- INTERFACES DEVISEURS – COMPTABILITE

www.3e-it.com

3E FRANCE | 12 RUE DU GENERAL DE GAULLE
67500 NIEDERSCHAEFFOLSHEIM
Tel: 03 88 63 88 71 | 3efrance@3e-it.com



LA MAISON CONNECTÉE C'EST MAINTENANT !

Grâce aux smartphones et tablettes, la maison domotique est devenue maison connectée.

Après des décennies de domotique, souvent considérée comme élitiste et trop chère, les smartphones et tablettes ont enfin rendus la maison connectée plus accessible. Un virage décisif, générateur de différenciation et de valeur ajoutée, qu'il ne va pas falloir rater.

Le signal est fort. Après Google qui a investi le créneau de la maison connectée en 2014, par le rachat de Nest, devenue sa filiale dédiée, Apple a enfin lancé son offre. Baptisée Home Kit, elle revêt la forme d'une passerelle de communication pour objets connectés de la maison via son nouveau système d'exploitation pour mobile iOS 10. En France, les opérateurs télécoms tels que SFR ou Orange ont également exploité le filon avec des offres dédiées à la maison connectée sous box. « Tous ces

effets d'annonce suscitent l'intérêt pour les utilisateurs, et nous en tirons les fruits », annonce optimiste Olivier Bellanger, directeur du pôle Maison Connectée de Delta Dore. En tous cas, le constat est là. Les acteurs se multiplient sur ce marché aux promesses juteuses. Et il y a de quoi. En 2016, il affiche une très insolente croissance de + 34 % en volume, et + 14 % en valeur (marge additionnelle sur le chantier). Sachant que « le marché de la maison connectée est en train de démarrer », rappelle

Xavier Franck, directeur commercial de Daitem. En effet, « si nous ressentons clairement aujourd'hui une demande de nos clients, lorsque nous avons sorti notre première box domotique Tahoma en 2010, il était moins aisé d'expliquer aux menuisiers qu'on pouvait piloter des ouvertures avec un iPad », se souvient Thomas André, responsable marketing sur le pôle Solutions connectées et sécurité chez Somfy. Optimiste, l'industriel Hager l'est aussi, chiffres à l'appui. Selon ce dernier, entre 2015 et 2020, le marché de la maison connectée aura bondi de plus de 20 % par an. Dans un contexte où « 70 % des projets en rénovation inclus de la domotique », dévoile Thomas Bondoux, directeur général de Fifthplay France, 2017 va résolument rimer avec maison connectée. Et bonne nouvelle à la clé : « 60 % des acheteurs privilégient l'installation d'une box domotique par un professionnel », rappelle Xavier Franck. Si la GSB se taille une part du lion avec 35 % des parts de marché restantes, les opérateurs télécoms se partagent le reste, « en continuant de représenter un petite utilisation ». Et pour cause.

Une maison connectée toujours plus accessible

Si les offres box des opérateurs de téléphonie peinent à séduire, c'est parce qu'elles continuent d'offrir des usages partiels, se contentant de placer dans l'habitat quelques objets connectés. Or, la maison connectée telle qu'elle se préfigure désormais permet de gérer le confort, les économies d'énergie, la sécurité, voire plus. De manière indépendante ou globale... Comme une solution domotique. D'où cette question lancinante : après



De la box et l'appli seulement jusqu'à une solution complète de gestion centralisée de la maison, Tydom de Delta Dore se décline en trois prestations pour trois niveaux de gamme.





des décennies d'apparition sur le marché de l'habitat pourquoi la domotique s'installe aujourd'hui en revêtant le costume de la maison connectée ? « La domotique était sur un marché élitiste, lourd, filaire et réservé à un public de connaisseurs, explique Christophe Malsot chez Crestron, spécialiste de l'automatisme haut-de-gamme, qui justement vient de mettre sur le marché un système plus accessible. Les smartphones et les tablettes ont été une véritable révolution en apportant la capacité à se connecter facilement. Ils ont suscité un réel regain d'intérêt auprès du grand public en rendant la maison connectée plus concrète ». Donc internet, puis la connectivité, puis son corollaire de mobilité y ont été pour beaucoup. Résultat : « nos

clients recherchent désormais cette facilité d'utilisation liée aux applications mobiles », confie Xavier Franck. Du coup, Olivier Béllanger qui partage ce constat confie : « il est plus simple aujourd'hui de communiquer sur la maison connectée que sur la domotique ». Plus modulaire avec un système cohérent et une centralisation par une seule application via une interface simple « elle apporte de la valeur ajoutée à de petits objets connectés individuellement », continue le dirigeant de Delta Dore. « Et nous croyons en ce marché de *l'interface humaine machine*, avec une application qui gère tout ». Par conséquent tous travaillent aujourd'hui, « à faire progresser ces solutions avec pour objectif de rendre l'habitat connecté simple et accessible aussi





d'un point de vue du *pricing* », ajoute Christophe Coutand, directeur national des ventes habitat chez Hörmann. La preuve avec l'offre Tydom développée par Delta Dore et déclinée en trois gammes. Le premier niveau, Tydom 1.0 offre une box et une appli pour gérer chauffage, alarme, éclairages et ouvrants. La version 2.0 s'enrichit de réception de SMS d'alerte et de vidéos d'incidents, ainsi que de la vidéovision de la maison en direct et à distance sur le smartphone. La version 3.0 décline une seule appli pour gérer toute la domotique et le multimédia de la maison avec un pilotage des équipements multimarques. Car il faut donner les possibilités au client final d'entrer dans ce marché de la maison connecté aux perspectives considérables, « dans le post-équipement en confort. Il suffit de voir l'évolution technologique et numérique de la voiture. Les consommateurs veulent retrouver la même chose dans leur maison. Ils veulent des systèmes faciles à utiliser, avec des interfaces simples, et différents protocoles », reprend Xavier Franck. Pourtant sur ce dernier point, les difficultés se cristallisent.

LAKAL ✦

✦ SILENCIEUX

✦ RÉSISTANT

✦ SÛR



Toute l'équipe **LAKAL**
est heureuse de vous accueillir
sur le stand **P66 - Hall 1**

EQUIPBAIE PARIS
Produits, savoir-faire et tendances.
15/18 NOV 2016 | PARIS PORTE DE VERSAILLES, PAVILLON 1



www.lakal.fr

Protocole universel : une utopie ?

Un des enjeux désormais est de faciliter la compatibilité avec les différents appareils. « C'est un problème majeur, appuie Christophe Coutand. Il n'existe pas encore de symbiose entre les différents acteurs ». Et dans un contexte où le protocole universel semble impossible à trouver, tous se penchent sur l'interopérabilité des objets, « qui reste un point sensible », concède Olivier Bellanger. Ce fameux protocole, c'est le mode de communication utilisé entre les périphériques et la centrale domotique ou la box. Or, qu'il s'agisse de Z-Wave, Zigbee, RTS, ARW, EnOcean ou encore Edisio, ces langages différents ne savent pas ou peu communiquer entre eux. Et c'est bien le principal frein « à la maison totalement connectée », accorde Thomas André. Raison pour laquelle chez Somfy, on a opté pour la mise en place d'un protocole ouvert à de nombreux fabricants, devenu célèbre depuis sous le nom de io-homecontrol. « En parlant tous le même langage, le pilotage des équipements est facilité via la box Tahoma ». Cette dernière assure donc le pilotage et la programmation des équipements depuis un smartphone, comme les volets roulants, l'éclairage, les alarmes ou encore les thermostats. Grâce au protocole ouvert io-homecontrol, elle se distingue par un écosystème très large de partenaires compatibles, dans les domaines de la thermique (Atlantic, Hitachi, De Dietrich, Danfoss, CIAT, Honeywell), de la fenêtre (Velux, Hoppe), de l'éclairage (Philips Hue), de la ventilation (Dimplex), de la sécurité (Verisure), ou encore de la porte d'entrée (GU, KFV). Mais Tahoma est aussi compatible avec



d'autres protocoles ouverts que sont EnOcean ou Z-Wave, « lui assurant ainsi des fonctionnalités plus larges au niveau du hard ware », explique Thomas André. Chez Fifthplay France, on plaide aussi pour l'ouverture. « Notre plateforme est évolutive, la compatibilité avec de nombreux appareils n'est pas figée », explique son patron, Thomas Bondoux. Partenaire de Becker, « nous pouvons également piloter tous les moteurs classiques filaires de toutes les marques. Nous travaillons à rendre la plupart des stores, volets roulants, éclairages compatibles avec de nouveaux capteurs que nous développons pour enrichir les possibilités de scénarios », continue le patron de Fifthplay. Sa solution, la Base Résidentiel, a justement été conçue comme telle. Modulaire, elle peut être fabriquée selon



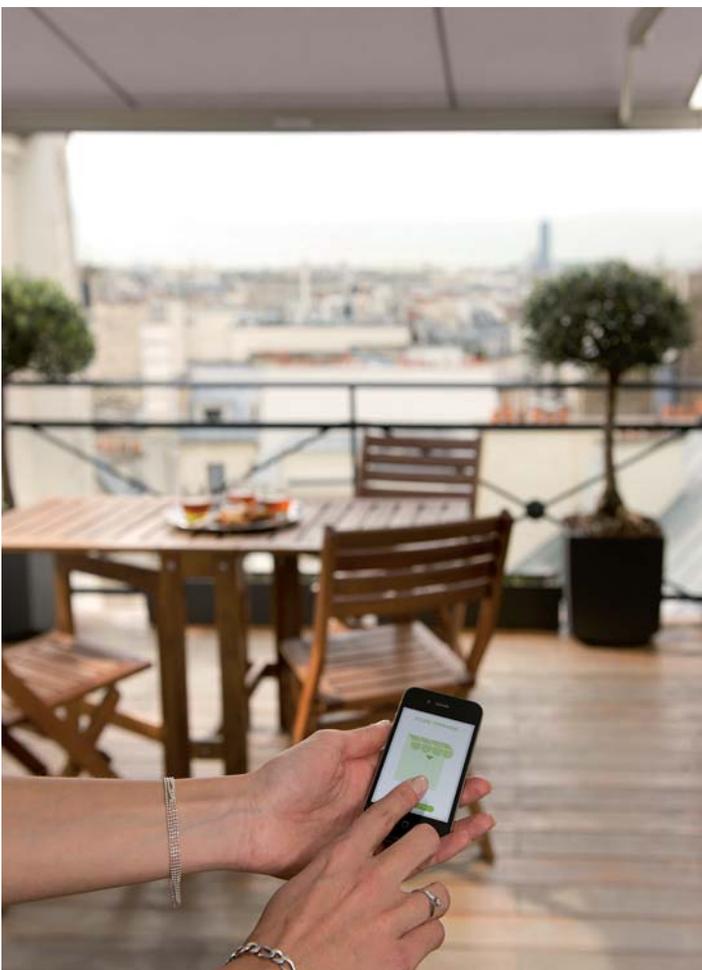
Grâce au système Crestron Pyng sous forme de box radio, il est désormais possible d'accéder simplement à tout l'univers domotique de cet industriel.

Modulaire, la Base Résidentiel de Fifthplay France peut être conçue selon les besoins grâce à la technologie dite de carte



les besoins grâce à la technologie dite de carte, offrant la possibilité de tout simplement en ajouter une pour additionner de nouvelles fonctionnalités. Grâce à la connexion internet il est possible de suivre les consommations en énergie, et de contrôler les équipements partout depuis son ordinateur, sa tablette ou son smartphone. C'est la box qui va connecter ensemble les différents éléments. Les périphériques deviennent communicants entre eux, et s'adaptent au rythme de vie. Mais, le protocole universel reste un Graal difficile à atteindre : « il y aura toujours des difficultés car les différents usages de la maison nécessitent des fonctions particulières », explique Olivier Bellanger. Et c'est là où la domotique trouve son intérêt. Car comme le défend Christophe Malsot, « si la maison connectée correspond au pilotage d'objets connectés à partir d'applications spécifiques, elles ne sont pas liées forcément entre elles de manière centralisée. A contrario, la maison domotique devient vraiment d'actualité en termes de services puisqu'elle donne la capacité à des produits hétérogènes

de communiquer entre eux ». Pour ce dernier la réponse tient dans un mix entre filaire, et sans fil « qui de fait simplifie les mises en œuvre et assurent une gestion plus centralisée et plus performante ». Chez Crestron, on a résolu la question en permettant à tous les équipements de la maison – multimédia y compris – de communiquer entre eux grâce au système de contrôle Crestron Pyng. Ce dernier offre une gestion centralisée de l'habitat en y additionnant toutes les technologies développées par l'industriel. Cette box offre une installation simple et intuitive, rendant la maison encore plus intelligente, et donne la possibilité d'effectuer ses réglages propres via une application dédiée. Elle permet à l'occupant de gérer la température, les volets, les systèmes de sécurité, l'éclairage ou encore les équipements multimédia, ces consignes étant transmises à un automate central via internet. Néanmoins, pour Thomas André, chez Somfy, « les vecteurs de croissance se trouvent dans deux technologies : la box domotique radio, et les objets connectés vraiment inscrits dans la notion de plug



Tahoma de Somfy : une solution simple pour piloter et programmer les équipements de la maison depuis un smartphone.

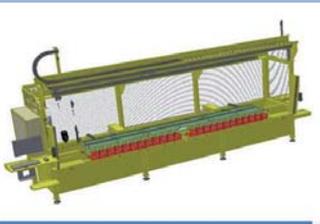
ECMA Concept

Machines spéciales, Robotique & Automatisation

Experte en machines de Menuiserie



Prédécoupe et coupe de joints



Pose de quincailleries



Pose et coupe de joints

Etude

Conception

Réalisation

Mise en œuvre





www.ecma-concept.fr

02.40.83.13.94 - info@ecma-concept.fr

304 Rue Morane Saulnier - ZAC de la Savinière - 44150 ANCENIS

& play - pas besoin de connexion internet sur le chantier pour installer la box et appairer les équipements - tant d'un point de vue de l'installation que de l'usage ». La box domotique filaire garde pour l'instant la main, car le parc existant est prépondérant. Mais c'est du côté de la box domotique radio que les solutions se multiplient en premier lieu. Et de fait le sans fil séduit les industriels, « puisqu'il permet de simplifier les installations et

offre toujours plus de mobilité d'un point de vue de l'usage », explique Olivier Bellanger. « Maintenant, il est important de travailler les autonomies autour d'une connectivité ». Chez cet industriel on travaille à une stratégie sur 10 ans « et demain encore plus. Il ne faut pas que la maison connectée soit perçue comme quelque chose de gadget ». D'autant qu'au-delà du confort qu'elle assure, la maison connectée est de plus en plus synonyme de sécurité.

CONFLUENS : UN CONSORTIUM EN FAVEUR DE L'INTEROPÉRABILITÉ

Officiellement annoncé en 2013, le projet Confluens regroupe six leaders de la domotique : CDVI, Delta Dore, Hager, Legrand, Schneider Electric et Somfy. Cette start-up affiche un but : favoriser l'interopérabilité entre systèmes qui n'emploient pas forcément les mêmes protocoles. Comment ? Via une couche logicielle ouverte permettant aux différents équipements dans la maison de dialoguer entre eux quels que soient les protocoles filaires et sans fil utilisés pour communiquer - KNX, EnOcean, ZBee, ZWave, io-homecontrol, Thread, etc. - tout en assurant la convergence avec le monde IP et celui des objets connectés. ■■



« Face à l'enjeu de la sécurité qui devient prioritaire notamment en période de crise, la domotique n'apparaît plus comme une notion superflue. Mais aujourd'hui, les exigences de l'utilisateur final sont très élevées. Il s'informe, compare les offres, et accroît son niveau de connaissance. Il est donc important de savoir valoriser son savoir-faire et son entreprise. »

Xavier Franck,
Directeur commercial de Daitem



« Au-delà du pilotage de tous les volets roulants filaires du marché, et radio de la marque Becker, notre plate-forme sera bientôt compatible avec un panel de capteurs qui va enrichir l'utilisation des ouvrants. Prédéfinir des scénarios devient possible : détection d'ouverture/fermeture de portes de garage ou de fenêtres avec envoi d'alerte sur smartphone ; ouverture/fermeture des volets roulants selon la température... »

Thomas Bondoux,
Directeur général de Fifthplay France



Cette version box dédiée à la sécurité de Somfy Tahoma Serenity assure une protection active de la maison.

Sécurité renforcée

Parmi les usages connectés, 66 % des Français placent en première position, « assurer la sécurité de la maison et des biens », selon une enquête réalisée en 2015 par le site Maison à Part. Les industriels développent donc les solutions idoines. « Notre utilisateur est âgé en moyenne de 40 ans,

il est plutôt propriétaire d'une grande maison, et affiche un taux de satisfaction à l'usage de nos équipements de 90 %, informe Thomas André. Mais la question que nous nous posons aujourd'hui est de pouvoir proposer des solutions à des personnes qui ne sont pas encore connectées ». D'où



Picard Serrures a développé Diamant Connectée : une porte blindée anti-effraction et anti-agression communicante.

le développement de box « allégées » à usages dédiés, comme la solution Tahoma Serenity de Somfy. Elle se compose d'une box pour appairer les équipements, d'une base sécurité pour connecter une lumière ou un appareil avec sirène intérieure 85 dB et batterie intégrée, de détecteurs d'ouverture et de mouvements à l'intérieur et d'une télécommande avec fonction SOS, elle assure une protection active que l'utilisateur peut contrôler où qu'il soit, et d'une alerte smartphone

en cas d'intrusion. Elle se complète si nécessaire de caméras Visidom proposées par l'industriel. Chez Daitem qui confie « continuer à étudier des partenariats pour trouver les meilleures solutions à interfacer avec nos systèmes », Xavier Franck souligne aussi une nouvelle opportunité : celle de la serrure connectée. Un produit en plein essor en passe de devenir une clé d'entrée dans cette maison connectée. La preuve : Picard Serrures vient de développer Diamant Connectée, une porte blindée anti-agression équipée d'une vidéosurveillance intelligente. Certifiée A2P BP1, elle peut s'équiper d'une serrure électronique motorisée à piloter à distance. Un détecteur de chocs intégré repère les tentatives d'intrusion et enregistre l'événement grâce à une caméra extérieure. Elle est aussi équipée de la technologie BlueSecur. Une prise électronique et une connexion internet suffisent. Outre l'alerte à l'utilisateur, cette porte connectée se relie si nécessaire à un centre de télésurveillance certifié. Vachette de son côté a aussi élargi sa gamme de solutions maison connectée. Après sa serrure dédiée lancée l'an passé et baptisée ENTR, il va commercialiser en 2017, les solutions Yale Smart Living du Groupe Assa Abloy. Soit un judas numérique avec caméra HD, écran couleur, détecteur de mouvements, ainsi qu'une alarme connectée. Le tout relié à une appli qui gère la serrure connectée ENTR, et le système d'alarme via un smartphone. L'accès à la sécurité 2.0 se simplifie également. À l'instar de Daitem et de son application mobile gratuite e-Daitem. Destinée aux clients équipés d'un système d'alarme de nouvelle génération e-Nova ou e-Sens du fabricant, elle assure de nombreux usages. Comme activer et désactiver l'alarme ou tout autre composant du système, consulter



ALULUX®

UNE VOLONTÉ DE DÉVELOPPEMENT DANS LE RESPECT DE SES VALEURS

Sur le marché français de la fermeture, Alulux est un des principaux intervenants dans la fourniture d'éléments profilés et extrudés entrant dans la conception de volets roulants et portes de garage en aluminium. Il propose aussi une gamme de Brise-soleil et d'écrans textiles en produits finis.

Service commercial Alulux :
T +49 5246 965-133 · F +49 5246 965-5133

mail : commandes@alulux.com
Site internet : www.alulux.fr

l'historique des événements, agir sur la centrale pour ajuster ses fonctionnalités selon les besoins du moment, et piloter l'ensemble des automatismes - portail, porte de garage, volets - ainsi que l'éclairage. Mais aussi être alerté en temps réel par SMS, email ou message vocal de tout événement survenu au domicile ou encore de consulter et transmettre des images vidéos prises par les caméras et détecteurs de mouvements à image pour assurer la levée du doute. Delta Dore parie aussi sur la sécurité connectée avec une nouvelle offre de caméras, compatibles avec l'écosystème box domotique Tydom du fabricant, et baptisée Tycam. La caméra intérieure avec un angle de vue de 110°, assure une visualisation optimale de la pièce où elle est installée de jour comme de nuit. Idem pour celle extérieure équipée de la vision nocturne et d'un angle de vue de 106°. Reliée à l'appli Tydom, il est ainsi possible de surveiller et visualiser depuis un smartphone ou une tablette, jusqu'à 10 sites différents équipés chacun de quatre caméras.

Avec e-Daitem, destinée à ses clients équipés d'un système d'alarme e-Nova ou e-Sens, Daitem a développé une appli mobile gratuite pour qu'ils restent connectés en permanence avec leur habitat.



La serrure connectée ENTR de Vachette s'agrément des solutions Yale Smart Living : à savoir un judas numérique, une alarme connectée, et une appli pour tout piloter.



En complément de l'écosystème Tydom, Delta Dore a développé Tycam, une nouvelle offre de caméras connectées intérieure et extérieure.



« Les professionnels peuvent déjà se connecter sur une interface. Via un site internet et un espace dédié, ils peuvent interagir sur une installation. Mais le but aujourd'hui est d'aller plus loin, en leur proposant des services de maintenance à distance et préventive. À terme, les professionnels vont pouvoir intervenir en amont des pannes. »

Thomas André,

Responsable marketing sur le pôle Solutions connectées et sécurité chez Somfy

MA MAISON CONNECTÉE BY DELTA DORE

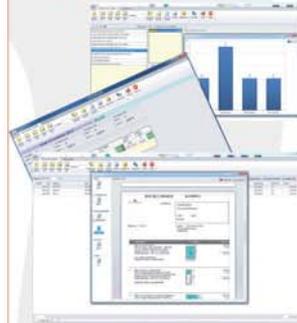
Mettre la maison connectée à portée de tous, c'est un des paris de Delta Dore. Outre les show-rooms ouverts par ses partenaires dans toute la France, pour offrir l'opportunité aux visiteurs de se projeter dans l'univers de la maison connectée, l'industriel a installé son propre concept home à Rennes (35) l'an passé. En plein centre-ville, hébergée dans un espace de 60 m², ma maison Connectée by Delta Dore a été conçue comme étant accessible à tous, et interactif afin que les particuliers puissent vivre l'expérience domotique : gestion des portails, volets, portes d'entrée, alarmes, chauffage, éclairages, TV & Hifi..., mais aussi création des scénarios pour faciliter le quotidien. ■■



RAMASOFT

POUR UNE MAÎTRISE TOTALE DE VOTRE MÉTIER

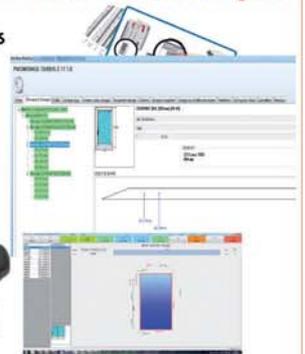
EasyFlux LITE. Gestion avancée



- ✓ Une gestion commerciale en lien direct avec EasyWin.
- ✓ Imprimez vos devis, confirmations, bons de livraison et factures.
- ✓ Tableau de bord automatique, statistiques personnalisables.
- ✓ Envoyez vos documents au format PDF par mail à vos clients.

Pilotage machine numérique.

- ✓ Pilotages sur-mesure de toutes vos machines numériques.
- ✓ CheckPoint Ferrage, Permet l'affichage de la quincaillerie par ouvrant scanné.
- ✓ Pilotage butée numérique.



Visibilité web pour vos clients



- ✓ Le web pour lien entre vous et vos clients.
- ✓ Vos clients privilégiés ont accès à l'état d'avancement des commandes, tout cela en parfaite sécurité.
- ✓ Simple, efficace et en temps réel.



Depuis 20 ans, la solution logicielle adaptée aux fabricants de la menuiserie.

Ramasoft France

13 Avenue des Canadiens
76 800 St-Etienne-du-Rouvray

02 35 68 18 39

info@ramasoft.fr

WWW.RAMASOFT.FR



Le maintien à domicile et l'accessibilité facilités

Christophe Coutand ajoute d'autres paramètres à prendre en considération dans cette maison connectée : « concevoir la maison de demain va arriver assez vite. Or, auparavant, les passages de porte ne faisaient pas 90 cm afin de prévoir l'accessibilité en fauteuil roulant. Avec les nouvelles normes et réglementations, en plus de l'évolution de la connectivité, de nouveaux référentiels s'installent. L'habitat de demain doit être confortable, en apportant une vraie utilité et sans poudre aux yeux ». Car la maison connectée apporte aussi une réponse à un enjeu sociétal de taille : celui de l'accessibilité et du maintien à domicile des personnes âgées et à mobilité réduite, quand plus de 10 % de la population vit chaque jour une situation de handicap, et que d'ici 2030, près d'un tiers des Français aura plus de 60 ans. « À travers différents acteurs de la maison, il est déjà possible de détecter l'activité d'une personne grâce à des capteurs de mouvement, de chutes... C'est beaucoup moins intrusif d'ailleurs pour une personne que

de porter un médaillon sur soi. La maison connectée devrait l'aider demain à pouvoir continuer à vivre chez elle », poursuit Christophe Coutand. « Le maintien à domicile va être clairement amélioré avec ce type de technologie », abonde Christophe Malsot. « Il est plus simple avec un iPad de déclencher quelques opérations. D'ailleurs, cette question du maintien à domicile est en passe de devenir une motivation pour accéder à la maison connectée en permettant de nouvelles applications, en rénovation par exemple ». D'où le développement de fonctionnalités à partir des box. Comme celle proposée par Myxyty. Box In Two repose sur une connexion internet sécurisée et des capteurs sans fil installés dans les endroits clés du domicile. Elle permet d'activer et désactiver à distance depuis un smartphone, un ordinateur ou une tablette tactile, les différents équipements : volets, radiateurs, portails, luminaires, appareils bruns, systèmes de d'alarmes et de vidéosurveillance... Elle constitue également une alternative à l'assistance à



Avec notamment cette solution de motorisation dédiée aux portes de communication intérieures reliée à son appli BiSecur, Hörmann investit le créneau de l'accessibilité connectée.



Box In Two de Myxyty assure sécurisation du domicile, confort, maîtrise de la consommation énergétique et assistance à domicile des personnes âgées ou handicapées.

domicile d'une personne âgée ou handicapée. Une alerte SMS est envoyée aux proches dès lors que le bouton d'urgence est enclenché ou que la box ne détecte pas la présence de la personne assistée à domicile. Bien sûr tous les intervenants du marché lorgne sur cet autre marché de la maison connectée. Hörmann pour sa part a même décidé d'en faire un axe différenciant. À l'image de son offre Portamatic. Dédiée aux portes de communication intérieures, cette solution de motorisation facilite le déplacement des personnes à mobilité réduite dans l'habitat, par simple bouton-poussoir mural, émetteur radiobouton sans contact ou encore via l'appli BiSecur de l'industriel. Pour la sécurité de ce public, l'industriel a prévu un éclairage Led intégré, ainsi qu'un signal sonore qui retentit avant et /ou pendant chaque mouvement de porte. Mais également, une fonction d'inversion pour éviter que l'utilisateur se retrouve involontairement coincé dans la porte.

« Aujourd'hui, la maison connectée dépasse largement la notion de domotique initialement mal adoptée, pour répondre plus concrètement aux rêves du consommateur. Elle apporte ainsi de vraies solutions en terme de confort, de sécurité et d'accessibilité, et qui ne s'arrêtent pas qu'à la fermeture de la maison. Cependant, elle demeure freinée par une problématique de communication entre les équipements à cause de la trop grande diversité de protocoles. »

Christophe Coutand,
Directeur national des ventes habitat chez Hörmann

GP portail
l'innovation sur mesure

LES ATOUTS

- ✓ Innovation sur mesure
- ✓ Personnalisable à volonté
- ✓ Fabrication française
- ✓ Sécurité maxi



www.gp-portail.com
Tél. 03 86 67 27 57

Continuer à démocratiser la maison connectée

Pour autant, si les acteurs se multiplient comme les solutions, « le marché de la maison connectée demeure sur la crête et n'a pas encore pénétré le *mass market* », reconnaît Christophe Malsot. Or, l'enjeu aujourd'hui est d'élargir le marché, « en première monte dans les domiciles et sur le secteur de la rénovation ». Face à cet enjeu Hager vient tout juste de lancer une nouvelle offre domotique adaptée aux projets de rénovation. Coviva a été développée afin que les installateurs puissent proposer des solutions simples et rapides à leurs clients. Elle embarque de multiples possibilités tels que le pilotage du système d'alarme à distance mais aussi la réception de notifications en temps réel en cas d'alerte ; le contrôle du chauffage avec la programmation des périodes de chauffe et l'ajustement des consignes à distance ; le pilotage des éclairages et des ouvrants, avec notamment des possibilités de centralisation et de retour d'état ; ou encore l'accès aux données d'objets connectés au sein d'une seule application. Centre névralgique pour coordonner ces différentes fonctions, le contrôleur connecté constitue le lien entre les différents équipements de l'écosystème. Grâce à l'appli coviva, l'utilisateur pilote sa maison, et crée ses scénarios appelés covigrams qui rassemblent plusieurs fonctions sur une seule commande. Elle est aussi l'outil avec lequel l'installateur va paramétrer l'installation en quelques étapes. La connexion intuitive avec les différents composants s'effectue dans l'application. Il suffit ensuite au professionnel de

transférer l'installation à son client. Encore une fois, on mise sur la simplification. « Car si la demande est là, ayant bien identifié la maison connectée et ses possibilités, nous devons faire comprendre aux installateurs qu'il ne faut pas rater ce cap », livre Thomas André. Car face aux perspectives juteuses de la maison connectée, et à la multiplication d'acteurs arrivants de tous azimuts, « si ce n'est pas nous qui la vendons, d'autres le feront à notre place ». Or, programmation, réponse aux besoins des clients, interface, design... « toutes ces notions restent complexes pour les entreprises, nous avons un important travail de pédagogie à mener », admet Christophe Malsot. « Notre gros enjeu est de former ces entreprises qui sont un peu démunies, mais elles doivent aussi enclencher cette mutation des métiers ». Chez Hörmann, on s'appuie sur ses Espace Conseil pour former ses partenaires : « le métier est en train d'évoluer. Même un menuisier spécialisé dans la porte intérieure va être amené à toucher à la connectivité. Nous avons un réel travail de formation à faire auprès d'eux, en intégrant un autre paramètre : celui de l'important différentiel qui existe entre la vitesse de développement de ces équipements par les fabricants, et le temps d'intégration de ces solutions par les professionnels à leur savoir faire. La seule manière de répondre à cette accélération est de mettre en place des centres de formation agréés », poursuit Christophe Coutand. Chez Delta Dore, où pas moins de 1 000 installateurs sont formés chaque année depuis 10 ans, on alerte



Connexoon, pensée par Somfy pour les menuisiers, développe trois applis pour trois environnements de vie de la maison : les volets et stores de fenêtres, de terrasse, et aussi les accès.



Les applications Connexoon Fenêtres et Connexoon Accès de Somfy sont à retrouver désormais dans l'offre portails, portes de garage, et volets d'Atlantem et Vendôme.

aussi : « la filière doit s'ouvrir à ces nouvelles technologies. Aujourd'hui, une grande partie des installations s'effectuent encore grâce aux professionnels. Avec l'arrivée des objets connectés, ils comprennent mieux ces technologies et peuvent aider à la prescription. Le consommateur final réclame de plus en plus d'objets connectés. Il faut l'accompagner ». Comme le menuisier. Du coup, chez Somfy on a opté pour des solutions dédiées au métier, comme avec Connexoon. « Cette application propose certes moins de choses que Tahoma, mais elle répond aux besoins du menuisier qui réalise 80 % de son chiffre d'affaire avec de la fenêtre », informe Thomas André. Fondée encore une fois sur le plug & play, cette offre de Somfy joue toujours la carte de la simplicité. Connexoon décline trois applis pour smartphone qui commandent à distance ou chez soi trois environnements de vie essentiels de la maison : les volets et stores de fenêtres, la terrasse et les accès. À retrouver d'ailleurs désormais chez Atlantem et Vendôme. Les deux fabricants multi-spécialistes en menuiseries, fermetures et portails, ont fait évoluer cette année leurs solutions en dotant leurs volets roulants du

1 - L'offre Connexoon de Somfy : une solution complète.

dernier moteur S&S RS 100 de Somfy. Complétant ainsi la gamme io-homecontrol, cette technologie est aussi disponible en standard sur les portes de garage sectionnelles, latérales et enroulables, ainsi que les portails battants et coulissants Vendôme. Car une autre tendance émerge depuis cette année. « Les industriels de la menuiserie veulent aussi développer leurs propres solutions et leurs propres applications avec une très forte volonté de faire évoluer leurs installateurs partenaires, et même si historiquement, il ne s'agit pas de leur cœur de métier », dévoile Olivier Bellanger.



OUVRIR ET FERMER LES VOILETS BATTANTS EXISTANTS AVEC UNE TÉLÉCOMMANDE

La société Avidsen, spécialiste de systèmes électroniques pour la maison connectée, a développé une motorisation pour équiper les volets battants existants un ou deux battants, alu, bois, PVC, à lames verticales, ou à cadres. Ce bras articulé, relié à une télécommande, devient partie prenante de la maison connectée une fois associé à la box Thombox de Thomson. À heure fixe, ou selon les scénarios pré-paramétrés depuis un smartphone, les volets s'ouvrent ou se ferment. ■■



INSOLITE

Somfy a signé un partenariat avec la société Blue Frog pour offrir une nouvelle expérience de pilotage des objets connectés avec Buddy, un robot compagnon jovial. Il personnifie l'écoute et engage chacun à lui parler, de manière naturelle, pour lui ordonner une action sur les équipements du logement. Il discute et transmet immédiatement les commandes vocales à la solution Tahoma de Somfy. Cette dernière agit en temps réel sur les équipements connectés (stores, volets, éclairage...) de la maison et répond ainsi à la demande de confort des occupants. ■■





« Aujourd'hui, la maison connectée à 100 % est possible et permet de nombreux usages. La demande est présente. Et même s'il s'agit encore d'un mouvement en démarrage, c'est une vraie tendance. Nous devons donc répondre à plusieurs enjeux qui sont la formation de nos installateurs, la simplicité d'usage, et l'apport de produits fiables avec une seule interface afin que le consommateur puisse la piloter la plus facilement possible. »

Olivier Bellanger,
Directeur du pôle Maison Connectée de Delta Dore



« Que ce soit la maison connectée ou domotique, il faut vraiment faire connaître cette technologie au plus grand nombre. Or, les architectes restent réticents à la proposer quand les entreprises ont du mal à être force de proposition. En outre, les sociétés qui communiquent le plus sont les opérateurs de téléphonie avec des box aux usages restreints qui, au final, pénalisent le développement de la domotique plus complète et qui assure une réelle gestion centralisée de l'habitat. »

Christophe Malsot,
Directeur des régions Sud-Ouest de l'Europe et Afrique du Nord de Crestron

Des solutions en propre

C'est notamment le cas chez Hörmann. Avec BiSecur Smart Home, l'industriel allemand de la porte de garage se positionne comme développeur de solutions pour la maison connectée. Par internet ou réseau domestique, la passerelle BiSecur transmet les ordres aux récepteurs radio BiSecur, ou aux motorisations. Le tout s'accompagne d'une application dédiée pour commander et contrôler de n'importe où, portes d'entrée, de garages, et portails. Combinant sécurité et confort d'utilisation, cette application affiche par exemple la position de la porte de garage ou du portail, quelle que soit la localisation de l'utilisateur. Également compatible avec les portes d'entrée de

l'industriel, qui peuvent se verrouiller automatiquement une fois fermées si elles sont équipées de la serrure S5/S7 Funk, l'appli BiSecur indique l'état de la porte. Enfin, une fonction scénario s'applique à des situations répétitives au quotidien pour exécuter ces actions automatiquement, d'une simple pression sur une touche, et sans avoir à les sélectionner une par une. Chez K-Line, avec pour credo « la fenêtre connectée accessible à tous », la première application mobile baptisée K-Line Smart Home a été lancée cette année. Objectif affiché : celui de la simplicité pour connaître l'état des ouvertures de la maison, et les piloter à distance. Il suffit à l'utilisateur final



Avec Mini Note +, Urmet propose une solution kit facile et intégrée qui réunit les fonctions de sécurité, de confort et de domotique dans un produit simple et intuitif.



Avec BiSecur Smart Home, Hörmann a développé sa propre solution dédiée à la maison connectée, appli y compris.

de prendre en photo les pièces de la maison et de glisser les icônes sur les fenêtres, volets roulants ou portes d'entrée capturées pour les piloter du bout des doigts. Cette fenêtre connectée a été développée avec Delta Dore afin d'assurer une compatibilité aux produits des métiers de l'énergie, du chauffage ainsi que l'intégration de futurs objets connectés. Avec pour objectif d'adjoindre ces fonctions connectées en pré-équipement à toute la gamme K-Line, associées à une box sans frais d'abonnement. Chez Simu on a aussi conçu sa *home expérience* pour piloter les équipements Simu-Hz dédiés à la fermeture et à la protection solaire de la maison : LiveIn. Fondée sur une communication radio via une prise connectée Wifi/Simu-Hz qui échange avec la box internet, et une appli gratuite, il est possible depuis un smartphone ou une tablette de piloter jusqu'à 25 équipements ou groupes d'équipements, de créer et lancer des scénarios personnalisés mais également de programmer des horaires. Pour piloter les stores, volets, protections solaires, mais aussi les accès de la maison, et la consommation en énergie, Monsieur Store a développé sa propre solution globale de domotique – la box Monsieur Store – en partenariat avec Somfy. Chez LiftMaster, la technologie myQ qui permet d'ouvrir et

Wedoor®
Créateur de portes de garage



*La référence
en
porte de garage
basculante autoportée*



www.wedoor.fr

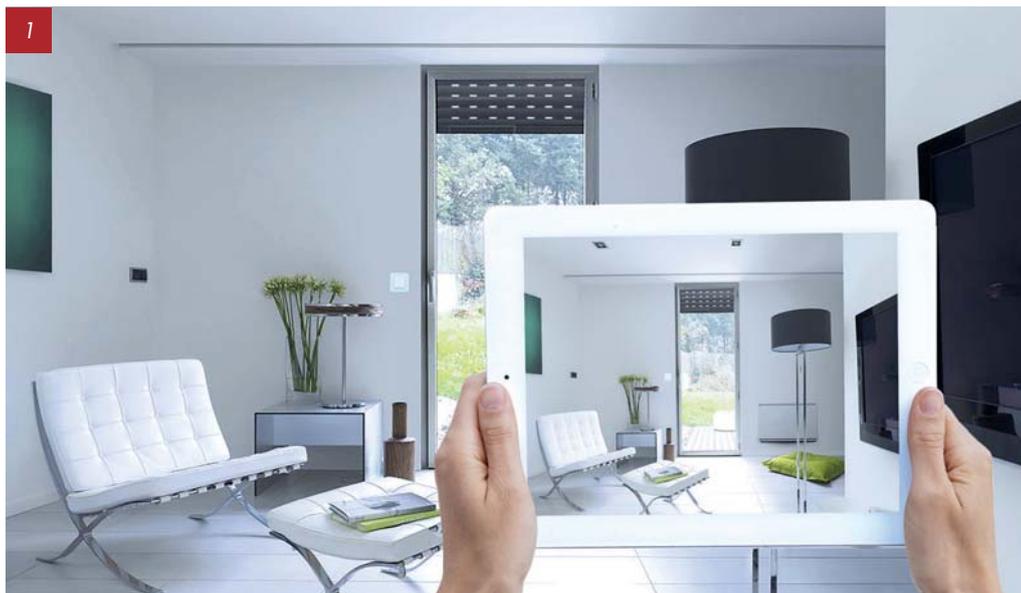


SAS Nouvelles Fermetures Alsaciennes

03 90 57 99 32 - contact@wedoor.fr



Alsoce



1 - L'appli Smart Home de K-Line entend contribuer à la démocratisation de la fenêtre connectée grâce à un pilotage simplifié.

2 - 3 - Avec LiveIn, Simu a développé sa propre solution connectée pour piloter les fermetures et protections solaires de la maison.

4 - La solution myQ de gestion à distance de la porte de garage développée par LiftMaster vient d'intégrer Nest de Google pour piloter caméras et thermostats en plus.



fermer sa porte de garage à distance via smartphone, tablette ou ordinateur, vient d'intégrer Nest de Google dans son application de contrôle à distance. Ainsi, l'utilisateur peut désormais piloter les caméras et thermostats Nest de la maison. Le spécialiste des automatismes de portes de garage, et des opérateurs de portails et des motorisations a d'ores et déjà annoncé un partenariat avec Home Kit début 2017, la solution domotique d'Apple. Même démarche chez Urmet qui pousse la démocratisation de la maison connectée avec sa solution kit villa domotique facile et intégrée : Mini Note +. Elle réunit les fonctions de sécurité, de confort et domotique. Compatible avec les produits de la marque Yokis, elle garantit une installation domotique radio évolutive (la télécommande intégrée à huit touches lance les commandes, et quatre boutons définissent les scénarios), flexible et économique. Le kit comprend une plaque de rue, un moniteur principal qui peut communiquer avec



le ou les moniteurs supplémentaires, cinq badges et deux puces discrètes, ainsi qu'une alimentation. Le pilotage domotique via smartphone assure en plus la gestion des éclairages intérieurs et extérieurs ainsi que celle des volets roulants et du portail.

Le cloud pour greffer de nouveaux usages

Si la notion de plug & play se développe au détriment d'installations filaires plus complexes, une autre technologie s'installe : celle du cloud. Là, les serveurs, qui appartiennent à la société qui délivre le service, sont externes. Ce sont eux qui assurent le transit de données, la box ne devenant plus qu'une simple passerelle entre les périphériques et le serveur. Intégrée par exemple chez Delta Dore pour sécuriser les données personnelles de la maison via le *Home cloud*, les utilisateurs en sont ainsi les seuls propriétaires, et ont la garantie qu'aucune donnée ne soit accessible par un tiers sans leur accord. Pour un pilotage à distance ou en local entièrement sécurisé puisque même en cas de panne du réseau internet, la maison reste pilotable grâce à la technologie radio qui assure la transmission numérique sécurisée entre les appareils. Et cette technologie du cloud ouvre d'autres perspectives à la maison connectée. « Elle va être aussi un outil pour proposer des services associés de type maintenance », informe Thomas Bondoux. Même constat chez Delta Dore. « Du côté du professionnel du bâtiment de nouveaux usages vont apparaître : celui de la maintenance à distance de plus en plus demandée ». Et chez Somfy, on table déjà sur l'ajout de nouveaux parcs à ses solutions existantes via le réseau. « Le cloud communique

avec notre solution de box domotique certifiée SYSS dont les données sont protégées, sécurisées et verrouillées », souligne Thomas André. Et pour cause. C'est la faiblesse du cloud puisque les données transitent via internet. Mais le responsable de Somfy explique aussi, que ce fameux Cloud, « nous permet d'apporter une e-compatibilité, synonyme de nouveaux usages via le réseau. C'est complètement transparent pour l'utilisateur qui va piloter ses équipements exactement de la même façon ». Et dans tous les cas irréversible puisque la progression technologique est en marche. « Qui imaginerait aujourd'hui ouvrir les portes de sa voiture une par une ?, demande un tantinet amusé Christophe Malsot. Demain, les consommateurs auront le même réflexe avec leur maison qu'ils piloteront depuis leur smartphone, d'autant que ces installations sont vecteur de valorisation d'un bien ». La maison connectée va donc inexorablement continuer à se démocratiser : « l'évolution technologique est plus facile à mettre en œuvre, les coûts de production vont diminuer, informe Xavier Franck. Mais il y a tout de même un risque : que la progression en volume s'accompagne d'une baisse de valeur ». Il va donc falloir occuper et maîtriser ce créneau sans tarder. ■■

TOUT SUR LA DOMOTIQUE, LA SMART HOME ET LA MAISON CONNECTÉE

Préfacé par Serge Darrieumerlou, directeur général de Somfy, Le guide de la maison et des objets connectés de Cédric Loqueneux aux éditions Eyrolles est disponible en librairie depuis janvier dernier. L'objectif de cet ouvrage illustré et pratique est de faire le point sur ce que propose aujourd'hui le marché en terme de domotique et d'objets connectés. Il a pour vocation d'accompagner dans le choix d'une solution, permettant de combiner économie d'énergies, confort et sécurité. *Le guide de la maison et des objets connectés* de Cédric Loqueneux, éditions Eyrolles, 284 pages, 32 €. ■■



UNE APPLI POUR GAGNER EN EFFICACITÉ SUR LES CHANTIERS

Afin de répondre à un besoin de mobilité et de réactivité, K-Line a également lancé cette année une offre digitale. Les professionnels bénéficient d'une application mobile qui leur permet par une simple scan du QR code de l'étiquette de garantie K-Line, de consulter tous les documents relatifs à la menuiserie, aux vitrages, ou aux profilés aluminium (descriptif technique, performances calculées aux dimensions réelles, nomenclature avec photo des pièces détachées, numéro de série du volet roulant, cote des vitrages...). Grâce à cette appli, les professionnels gagnent en réactivité pour commander des pièces détachées avec une garantie de livraison sous 72 heures. Ils peuvent aussi suivre en temps réel, l'état d'avancement des SAV, depuis l'espace pro du site internet www.k-line.fr. Un outil dédié au pilotage des chantiers, en temps réel, depuis son Smartphone. ■■



GRANDES BAIES, LE MUST DE L'ARCHITECTURE CONTEMPORAINE

Le coulisant de grande dimension au cadre invisible, Schüco ASS 70 PD HI.

La RT 2012 favorise les surfaces vitrées. Les architectes privilégient les grandes ouvertures et les Français placent la lumière au cœur de leurs attentes. Comment les gammistes et industriels de la menuiserie répondent-ils à cette tendance forte du bâtiment ? Petit panorama de leurs propositions.

ALUMINIUM ET ACIER

Le coulisant 67CL36 d'**AluK** a été conçu pour répondre aux exigences de projets d'envergure. En version classique ou galandage, il permet d'atteindre une hauteur maximale de 3 m, un remplissage jusqu'à 36 mm, avec poids max/vantail 200 kg. Il convient au neuf et à la réno, dans des configurations jusqu'à 6 vantaux sur 3 rails. Son design architectural favorise l'ouverture vers l'extérieur de constructions contemporaines : ses profils fins, droits

et épurés (face vue montant central 36,5 mm) optimisent l'apport de lumière, en tout confort grâce à ses performances thermiques : triple vitrage, U_w 1.0, Sw 0.49, Tlw 0.64 en porte-fenêtre 2 vantaux H 2.18 x L 2.35, U_g 0,5 ; double vitrage, U_w 1.4, Sw 0.49, Tlw 0.64, U_g 1.0, avec étanchéité optimale A4. En option, une offre d'accessoires de finition et fermetures qui peuvent être mis à la teinte. Une solution PMR adapte le produit à tous besoins et contraintes.



1 - Coupe du coulisant 67CL36 AluK.

2 - Choix de design pour les coulisants Cosmos d'Atlantem, gamme enrichie pour grandes dimensions.

Avec un coulisant 3 rails (largeur max 4,8 m) et des galandages 1 et 2 rails, **Atlantem** enrichit sa gamme Cosmos 65 pour répondre aux besoins de grandes ouvertures, confort, esthétique (design contemporain ou mouluré) et économie d'énergie. Dédiées au neuf et à la réno d'habitat individuel ou collectif, ces nouveautés sont fabriquées dans l'usine d'Hillion-22. Cosmos 65 affiche jusqu'à Uw 1.4 (L. 2,35 x H. 2,18 m) et AEV A3* E*6B V*A2, répondant aux performances exigées (DTA 6/14-2221). La gamme se décline sur un large panel de vitrages, de 24 à 32 mm selon les besoins thermiques, acoustiques ou de sécurité. La gamme est disponible en 12 coloris RAL satinés (rouge feu, bleu gentiane, brun fauve, gris lumière), 7 teintes structurées (bleu

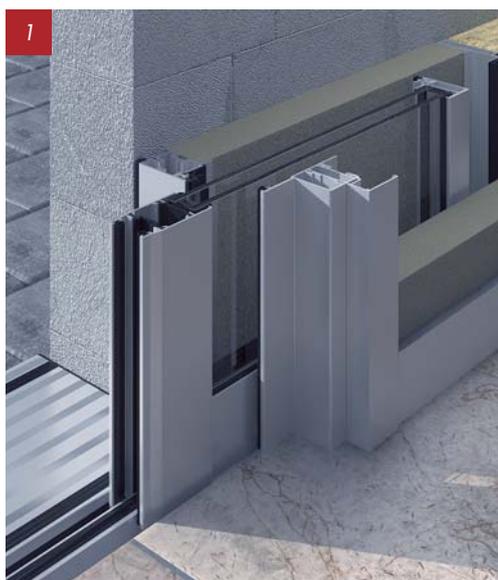
profond sablé, noir sablé, vert soutenu sablé), des tons bois (chêne doré, pin clair et noyer) et sur tous RAL. Bicoloration possible. Atlantem équipe sa porte-fenêtre coulissante en standard d'une fermeture 3 points à crochets ou 4 points en hauteur > à 2 330 mm. Crémone 2 points pour les coulisants. Un choix de poignées est offert : modèle Achille au design innovant pour ouverture/fermeture intuitive d'un doigt, poignée demi-lune disponible sur la version coulissante (confort d'utilisation), cuvette à levier sur l'ouvrant secondaire pour faciliter le croisement des vantaux. Cosmos 65 est compatible avec les volets roulants connectés Atlantem ouvrant droit à CITE et éco-PTZ.



Coulissant AluK 67CL36.



Coulissant à levage gamme Galaxie 45TH GD d'Installux, idéal pour la maison...



La solution de galandage du coulissant S42 d'**Heroal**, le S42 HF (hidden frame) avec seuil PMR doté d'un système de drainage, mention spéciale Accessibilité aux Trophées de l'Innovation, assure transparence maximale et U_w jusqu'à 1.4. La nouvelle géométrie du profil optimise la performance et la fabrication. Solution réalisable jusqu'à 2 ouvrants coulissants, même à 90°, en angles intérieurs ou extérieurs.

Installux annonce pour 2017 design et performances XXL pour ses coulissants alu ! Avec sa nouvelle gamme Galaxie 45TH GD, il entend démocratiser les coulissants à levage de grandes dimensions, « formidable opportunité aussi bien



en neuf qu'en rénovation » ! Adaptée aux extensions d'habitation, elle autorise de grandes ouvertures jusqu'à 7m²/vantail, sans alourdir l'aspect visuel de la baie, en préservant performances thermiques (U_w 1.3) et sécurité. Ce que favorisent notamment une prise de vitrage jusqu'à 45 mm et un système de fermeture à levage à 5 points. Options coulissant d'angle et galandage pour cette menuiserie facile à manœuvrer, dont les seuils réduits optimisent l'intégration et la jonction minimaliste intérieur/extérieur, pour marier confort d'utilisation et conformité PMR. Un produit conçu pour une fabrication simple et rapide... très prochainement disponible avec motorisation.

1 - Solution monorail Heroal S 42 HF avec seuil PMR.

2 - Coulissant à levage gamme Galaxie 45TH GD d'Installux, idéal pour la véranda.

- 1 - Coulissant KL-BC
3 rails de K.Line.
2 - Coulissant à galandage
KL-BG de K.Line.

La baie coulissante KL-BC 3 rails de **K.Line** en 6 vantaux atteint 6,80 m de large (H 2,45 m). Performance jusqu'à U_w 1.4, Scw 0.56 et Tlw 70 % en double vitrage 4/WE 20 argon/TBE4, et 30 dB (3 rails, 3 vantaux 3 500 x 2 180 de haut), étanchéité à l'air renforcée dans les angles bas entre rails et 2 joints glissants dormant/ouvrant, 2/3 d'ouverture vers l'extérieur. Face alu 40 mm pour le montant central à double chicane isolante et 66 mm pour les montants latéraux. Drainage invisible et vitrage isolant de 28 à 32 mm pour ce produit industriel sur mesure à mise en œuvre simple et rapide : peu d'accessoires à ajouter sur chantier, montage de poignée simplifié et fixations invisibles. Galets

avec roulement à aiguilles (1 galet réglable/vantail). Avis technique CSTB et AEV A⁴ E⁶B V³A3. Finition anodisé argent, bicoloration et poignée de tirage droite ou galbée, intuitive en option. La baie à galandage KL-BG atteint 4,60 m de large et H 2,45 m en 2 rails 4 vantaux, U_w 1.2, Scw 0.42 et Tlw 56 % en triple vitrage (1.4, 0.50 et 62 % en double). Étanchéité à l'air renforcée A4 pour ce produit à dormant monobloc monté et réglé en usine, doté d'un refoulement pré-isolé et pré-étanché en usine, sans intervention complémentaire : accès à la fixation des pattes sans démontage de l'isolant. Options esthétiques et poignées identiques à celles de KL-BC.



Kawneer sait répondre à un « marché de l'extrême » en termes de dimensions de baies : jusqu'à > 6 m de haut, « out of limit », dit Georges Perelroizen. La motorisation n'est pas encore un grand classique du marché : Kawneer propose depuis longtemps des solutions dans ce sens, sans grand écho, mais la qualité des coulissants levants

répond à des règles précises y compris de confort de manœuvre, même très lourds. Ceci dit, le coulissant Size'K, par exemple, est motorisable. D'une largeur sans limite, hauteur jusqu'à 6 m, jusqu'à 1000 kg/vantail et en nombre de rails illimité, il permet de réaliser de véritables parois vitrées, à l'esthétique épurée, le clair de vitrage étant étiré au maximum grâce aux vues d'alu réduites : chicane 18 mm, dormant et seuil encastrés. Grâce à un système unique de profils formant un angle à l'étanchéité optimale une fois fermé, il autorise la réalisation de coulissants d'angle avec ou sans verrouillage. Sa version galandage, pour une vue panoramique, n'est pas antinomique de la performance thermique, U_w 1,1 et acoustique R_w 41 dB. Size'K peut incorporer store motorisé ou écran opacifiant pour gérer les apports solaires. Les coulissants d'angle et à galandage Kasting assurent, sans rupture visuelle, la continuité entre intérieur et jardin. U_w 1.8, rails soumis à usage intensif



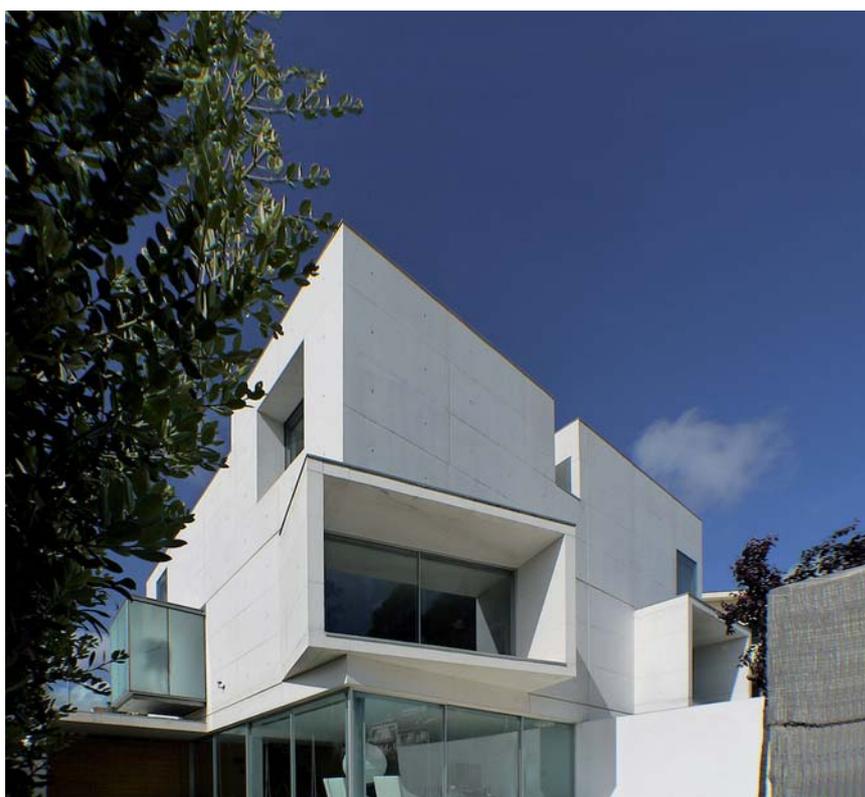
Le coulissant d'angle Kasting de Kawneer s'illustre aussi en cuisine.



1 - 2 - À Marseille, l'architecte Henri Paret a choisi Kasting pour rénover une villa luxueuse.

Le couissant 3 vantaux/3 rails d'Initial ouvre de larges possibilités.

15 000 cycles, 2 brevets. Applications 1 ou 2 rails, 1 à 4 vantaux, vitrage jusqu'à 25 mm, version encastrée, adaptable au neuf et à la réno, ouverture complète de la fenêtre, bicoloration possible et esthétique homogène avec les fenêtres Kawneer. Cette rénovation luxueuse de villa grâce à Kasting en 3 à 6 vantaux, angle et galandage, est signée par l'architecte Henri Paret à Marseille. Autre solution à fort potentiel, la porte coulissante repliable Kanada FD Vision, lauréate des Trophées de l'Innovation EquipBaie (cf ITV). Disponible aussi en Prêt à Poser chez Initial, le couissant levant Initial Vision grandes dimensions peut recevoir les vitrages doubles ou triples les plus performants et atteindre jusqu'à 3 m de haut et 3 de large. Il permet de traiter efficacement étanchéité et sécurité grâce au système d'ouverture/fermeture à levage intégré qui facilite la manœuvre de vantaux jusqu'à 400 kg. Il est proposé avec seuil PMR encastrable conforme à la norme. Constitué de profils droits et minces de 56 mm de largeur de vue, il est disponible dans un large choix de finitions, accessoires et systèmes de manœuvre.



Le couissant king size de Kawneer, Size'K.

FENÊTRES MULTIMATÉRIEAUX

M3^D® M3^{D.S}®

Modulez votre projet
et votre budget...

un jeu d'enfant !



▷ ALU

▷ BOIS

▷ PVC



Hall 1
Stand G61

*Découvrez bien plus
qu'une fenêtre ...*



Fabriqué
en France

GMI Groupe MILLET Industrie

MILLET
FABRICANT DE PORTES ET FENÊTRES SUR MESURE

www.groupe-millet.com

Lumys de **Lorillard** se décline jusqu'en 3 rails/3 vantaux et 2 rails/4 vantaux. Ce coulisant alu offre un double vitrage acoustique (jusqu'à 35 dB, joints tubulaires acoustiques en option remplaçant les joints brosses de base de part et d'autre du rail pour gain de 2dB) et retardataire d'effraction classe 2 avec maintien des performances thermiques. Il est doté d'un cylindre standard (verrouillage de l'intérieur et l'extérieur) ou demi-cylindre (verrouillage de l'intérieur), d'un limiteur d'ouverture pour entrebâiller le coulisant en empêchant l'ouverture totale du vantail (sécurité enfant). Un cache avec volet ajustable optimise finition et étanchéité, des compléments thermiques assurant une barrière thermique supplémentaire et contribuant à la finition intérieure et extérieure. Uw 1.6, Sw 0.51, Tlw 65 %, AEV A*3 E*6B V*A2, émissions COV A+ pour ce produit au dormant 54 mm, assemblé en coupe d'onglet par équerres collées et serties pour plus de robustesse. Montant central renforcé au design exclusif 43 mm, contre 38 en version normale. Galandage possible.

2 coulisants grandes dimensions chez **Profils Systèmes**. La baie alu à galandage Satin Road (4 vantaux, 2 rails intégrés au plancher) offre, dans cette villa du sud de la France, une version grande hauteur. Adapté au neuf et à la réno, ce principe d'ouverture avec dégagement total de la baie offre plus d'espace et de lumière. Les lignes sobres et épurées de ce coulisant alu optimisent TI et apports solaires. Avec ses hautes performances énergétiques (jusqu'à Uw 1.1 en triple vitrage), le coulisant alu Satin Road est éligible au CITE. Le coulisant d'angle Satin Road®, dernière gamme de profils alu à RPT conçue pour ouverture panoramique, répond aux exigences architecturales grâce à son design galbé ou droit Factory Spirit®. Disponible en 4 rails, grande hauteur jusqu'à 3 m, galandage 1 ou 2 vantaux, avec ou sans tapées, il s'adapte à tous projets en neuf ou réno et se décline dans toutes les couleurs exclusives Profils Systèmes. Ce coulisant est motorisable (avec intégration domotique) pour toutes configurations sauf en galandage.



Coulissant d'angle Satin Road de Profils Systèmes. ©Richard Sprang

- 1 - La solution Satin Road à galandage de Profils Systèmes. © Richard Sprang - François Clavel Architecte.*
- 2 - Coulissant à galandage Satin Road de Profils Systèmes. ©Richard Sprang.*
- 3 - Lumys, coulisant alu de Lorillard.*





Coulissant CP 130 de Reynaers.



1

1 - Porte repliable CF 77 de Reynaers, une autre solution grande dimension.

2 - Hi Finity, version angle. Reynaers.



2



Coulissant CP 68 de Reynaers, version galandage.

Reynaers propose des solutions XXL : Hi-Finity, CP 130 et CP 68, disponibles en version angle et motorisées, en galandage pour les CP 130 et 68. Exceptionnel en performances et dimensions, Hi-Finity offre une grande facilité de manœuvre avec des ouvrants jusqu'à 3,5 m de haut et 500 kg. L'épaisseur de vitrage (collé sur profil composite) est de 36-38 mm en double vitrage et 52-54 mm en triple. Le dormant est isolé par barrettes polyamide 41 et 50 mm, pour Uw 1.3 (châssis 2 vantaux 4600 x 3000, Ug 1,1). Étanchéité à l'air A3 et résistance à l'effraction RC2 pour ce coulissant à chicane centrale 34 mm. Le CP 130 combine en 1 design les systèmes coulissant, levant-coulissant, monorail, bi-rail et tri-rail. Grâce à l'isolation renforcée et l'intégration possible de vitrages jusqu'à 42 mm pour un poids maxi de 300 kg, il répond à toutes les exigences des constructions respectueuses de l'environnement. Base dormant 130 à 210 mm, ouvrant 59 mm, dimension max/vantail H 2.70 m x L 2.60 m, vitrage jusqu'à 42 mm, montants centraux 69 ou

98 mm. Uw 1.5, Sw 0,59 et TLw 0,61 (châssis 2 vantaux 5.2 m x 2.7 m avec Ug 1.0) et Uw 1.0, Sw 0,59 et TLw 0,61 (2 vantaux, 2 rails, 2350 mm x 2180 mm avec Ug 0.5) sauf en version isolation renforcée HI à Uw 1.4 (barrette polyamide 23 mm et 32 mm renforcée en fibre de verre), étanchéité à l'air A4, isolation acoustique Rw (C ; Ctr) 38 (-2 ; -4) dB, solution de seuil PMR conforme aux DTU 36.5 et directives CSTB. Le système CP 68 pour fenêtres et portes fenêtres coulissantes est une solution universelle et performante pour les projets neufs y compris BBC ou réno, grâce à sa technologie innovante. Décliné jusqu'à 6 vantaux (3 rails), il combine feuillure jusqu'à 36 mm, étanchéité centrale auto-drainante, joints glissants bi-composant et barrettes à double alvéovis sur traverses et masse vue chicane 34 mm. Ajoutons le système de porte repliable CF 77 à Uw 1.68 (châssis à 3 panneaux, 2700 x 2300 mm, Ug 1.1) et Uw 1.4 (avec triple vitrage, Ug 0,8). Jusqu'à 1,20 m de large et 3 m de haut/vantail. Application de 2 à 8 vantaux.

Sapa Building System enrichit sa gamme Performance 70 CL d'un couissant version 32 mm, avec application en angle pour grandes ouvertures sans poteau jusqu'à L 8 x H 2,35 m, montant central 35 mm, « le plus fin du marché » : angle sortant ou rentrant, sur 2 ou 3 rails. Version galandage, vantaux fixes et ouvrants. Installation en monobloc ou version traditionnelle avec 3 profils. Uw 1.5 et AEV A4 E7B VA2 (couissant 2 vantaux, L 2,35 x H 2,18 m, double vitrage 4/16/4, Ug 1, Warm Edge TGI - NF EN ISO 10077 - 1/2), et affaiblissement acoustique jusqu'à 35 dB Ra.tr (tests en cours sur châssis 2 vantaux, 2 rails). La nouvelle prise de vitrage démultiplie les choix de sécurité : système exclusif V2P renforçant la protection du bâti et assurant la ventilation naturelle des intérieurs (entrebâilleur 7 cm), fermeture 3 à 5 points avec verrouillage bi-directionnel haut et bas, système anti-dégondage intégré au dormant. Encastré dans le sol, seuil affleurant PMR, et nouvelle collection de poignées épurées S-LINE, teintes satin et Black Pearl, traitées en PVD pour protéger de la corrosion et des climats

extrêmes et adaptées aux ERP. Une baie dédiée aux logements collectifs, bureaux, établissements scolaires, culturels ou de santé, restaurants ou hôtels, en neuf comme en réno, développée par le département R&D de SBS et testée dans son centre d'essais techniques de Puget. la gamme Performance 70 CL offre un système simplifié de fabrication et pose qui facilite le travail des professionnels et garantit une mise en œuvre de qualité.

Schüco vient de commercialiser une version à ouvrant masqué de sa baie coulissante ASS 41 SC. Elle associe clair de jour & apport solaire maximaux et performances thermiques renforcées, jusqu'à Uw 1.4 : profils isolants à RPT, embouts de finition brosse, joints en feutre sur partie coulissante, boucliers PVC pour éviter la condensation. Ils contribuent à l'étanchéité à l'air A*4. Le montant central hyper renforcé peut s'équiper de serrures traditionnelles ou renforcées avec dé-condamnation de l'extérieur par cylindre à clef pour une meilleure protection. Un système anti-dégondage



1 - Sapa Building System, couissant Performance 70 CL, version d'angle.
©Architecte Gilles Broussard,
PHOTOGRAPHE WWW.B-ROB.COM



2 - Couissant version 32 mm Performance 70 CL de Sapa Building System.



3 - Nouvelle version à ouvrant masqué du couissant ASS 41 de Schüco.

On ne devient pas le seul volet battant certifié **NF** par hasard.



Concepteur et fabricant de volets depuis plus de 60 ans, Loubat s'engage résolument dans une démarche d'exigence technique et de haute qualité. Aujourd'hui, Loubat est fière d'annoncer qu'elle est la première entreprise à proposer une gamme de volets battants certifiés NF.

En choisissant un volet certifié NF, associé à la qualité du service Loubat, vous faites le choix de la sérénité.

Certification CSTB N°703-303-104 du 7 Avril 2016.

* La certification NF concerne les volets Loubat en versions standards. Certaines configurations spécifiques peuvent ne pas être certifiées.

www.loubatfermetures.fr - loubat@loubatfermetures.fr
Tél 05 53 01 00 59 - Z.I. Rossignol, 47110 Ste-Livrade-sur-Lot

LOUBAT
FERMETURES

Fabricé en France
dans nos
ateliers

empêche le soulèvement des vantaux. Grâce à la nouvelle technique de dormant et ouvrant cachés, le vitrage représente plus de 90 % de la surface, pour 10% de masses vues alu avec le seuil encastré. Pour les coulissants grande dimension 4 vantaux (jusqu'à 2.8 m de haut), 2 nouveaux montants centraux réduisent la masse vue alu de 45 % (74 mm en version cachée vs 135 mm en version classique). 2 designs d'ouvrants disponibles, cubique et galbé, et une nouvelle poignée intuitive Schüco Up&Slide a été développée pour s'y harmoniser. La gamme ASS 41 SC OM, en mono ou bicoloration, se décline dans un large choix de teintes. Notons que **FenétréA** a été nommé aux Trophées de l'Innovation EquipBaie pour son coulissant ClairéA 75 Grande Hauteur Ouvrant Caché, conçu avec cette gamme ASS 41 de Schüco. Également dédiée aux grandes dimensions, la baie coulissante ASS 77 PD.HI bénéficie de la technique de l'ouvrant caché placé derrière les cadres dormants dont la conception facilite l'intégration derrière les murs. Seul le montant central en alu est visible, avec masse vue minimaliste de 30 mm. Ces cadres dormants 90 mm sont facilement encastrables dans le sol, atout esthétique et favorisant un passage aisé. Uw jusqu'à 1.0 en triple vitrage Ug 0.6, Sw 0.50, Tlw 0.60, performance AEV A*3 E*7B V*C3, masses vues réduites de 37 à 48 mm, dimensions max du vantail L 3200 x H 3500 mm. L'ASS 77 PD HI peut s'équiper de double ou triple vitrage jusqu'à 60 mm pour adopter des vitrages à contrôle solaire, de sécurité ou phonique. Elle offre des avantages supplémentaires de sécurité (résistance à l'effraction

jusqu'à RC2, serrure à 2 points de verrouillage) et la motorisation (version TipTronic) : ouverture et fermeture motorisées, aisées et silencieuses, ouvertures bi et tri-rails, ouverture d'angle automatisée Schüco TipTronic, automatismes intégrés et invisibles (et version manuelle). Citons l'ASS 70 HI, adapté aux projets neufs et réno, qui offre grandes dimensions (vantail jusqu'à L 5000 x H 3000 mm), modularité & manœuvre optimales et finitions soignées : il permet de réaliser fenêtres et portes fenêtres coulissantes en 1, 2 et 3 rails jusqu'à 6 vantaux. Il autorise une prise de volume verrier de 24 à 52 mm (double et triple vitrages), et une reprise de poids/ouvrant de 150 à 300 kg, jusqu'à 400 kg/vantail à levage. Affichant jusqu'à Uw 1.3 avec vitrage Ug 0.7 en triple vitrage, et excellente isolation acoustique $R_w \leq 44$ Db (1 coulissant à levage, 1 vantail fixe), l'ASS 70 HI intègre un système de drainage assurant une étanchéité à l'eau E*E900 (AEV A*4 E*E900 V*4). Côté sécurité, résistance à l'effraction jusqu'à RC2 et fermetures à 1, 2 et 5 points de verrouillage, avec verrouillage complémentaire possible sur le montant central.

Détail du seuil du coulissant ASS 41 de Schüco.



Le coulissant panoramique ASS 77 PD HI de Schüco.

GEZE ActiveStop

Le nouveau confort en
matière de portes



BEWEGUNG MIT SYSTEM

Entrer partout plus confortablement que jamais : GEZE ActiveStop garantit la fermeture et l'ouverture amorties des portes ainsi que leur maintien en position ouverte. Grâce à ses dimensions compactes, le système est presque invisible et s'intègre en toute discrétion dans le vantail. Si vous souhaitez vivre une nouvelle expérience en termes de confort, rendez-vous sur : www.activestop.geze.fr

GEZE France S.A.R.L. | ZAC de l'Orme Rond - RN 19 | 77170 Servon



Focus Open 2015
Silver



Nouveau coulissant de Sepalumatic, gamme 70.



1



2

1 - Vue intérieure de la villa éclairée de coulissants Luméal de Technal. Architecte Laurent Guillaud-Lozanne.
© Studio Erick SAILLET

2 - Bandeau de coulissants Luméal de Technal en façade d'Heart Ibiza. © Architecte Tibor Martin,
Photographe Jordi Canosa

Le nouveau coulissant **Sepalumatic** complète sa gamme 70. Ses montants et traverses renforcés supportent de grandes dimensions jusqu'à H 2,8 m et L 1,8 m. Une traverse intermédiaire réduite à 60 mm lui offre toujours plus de finesse et clair de vitrage. Ce coulissant 70 est disponible en 2 options d'ouvrants, 24 ou 28-32 mm, en design carré ou galbé. De nombreux procédés contribuent à optimiser à l'isolation, Uw 1.1 pour Ug 0.6, avec étanchéité à l'air et à l'eau renforcée A*4 E*7B V*A3. La performance thermique est optimisée grâce aux barrettes de 26 mm (coupe d'onglet) et 32 mm (coupe droite), une large plage de remplissage, une nouvelle traverse thermique et un nouveau montant d'accroche à RPT totale. Version galandage. Comme toute la gamme 70 mm Sepalumatic avec lequel il s'adapte (porte plane 70, fenêtre à ouvrant visible 70, véranda 70), il a été conçu dans le but de rendre fabrication et pose simples et rapides : traverse d'ouvrant pré drainé, gâche, crémone, galets à montage rapide... Poids et dimensions max/vantail 200 Kg, largeur 1800 mm, hauteur 2800 mm. Solution PMR.

Technal a développé plusieurs solutions de grandes baies : la porte Repliable Ambial (Lauréate Trophées EquipBaie, Cf ITV), le coulissant à ouvrant caché Luméal avec possibilité de motorisation et le coulissant d'angle Soléal. Luméal et Soléal se sont enrichies respectivement d'un coulissant à ouvrant caché et d'un coulissant d'angle. Ces 2 gammes s'illustrent dans une villa en U de 280 m² imaginée par Laurent Guillaud-Lozanne près de Lyon. Cette maison contemporaine multiplie les jeux de transparence grâce aux larges fenêtres et baies coulissantes toute hauteur (2,80 m), aux rails enchâssés à fleur de sol pour les baies, et galandages pour les solutions Soléal estompant la frontière dedans/dehors. Une réalisation lumineuse de l'Aluminier Agréé Decotech Sas à Rilleux la Pape-69 : 52 m² de fenêtres Soléal et 34 m² de coulissants Soléal et Luméal. Le salon donne sur une fontaine en façade Nord et s'ouvre généreusement sur le patio et la piscine au Sud, en prolongement linéaire au centre du patio. Les châssis fins des fenêtres et coulissants s'insèrent dans la vêtture en panneaux de bois composite pour ne laisser visibles que les



La nouveauté SF30, le 1^{er} système au monde coulissant-pivotant „posé au sol“

Le nouveau système SF30 de SUNFLEX est le 1^{er} système au monde coulissant-pivotant tout verre, transmettant la charge totale des vantaux sur le rail au sol. De cette façon les Pergolas les plus légères ou les plus larges pourront à l'avenir être équipées a posteriori d'un système coulissant-pivotant qui protège contre le vent et les intempéries.

EQUIPBAIE PARIS
Products, expertise and trends

Hall 1 / Stand C29

sunflex.fr

SUNFLEX 



*Vue extérieure de la villa éclairée de coulissants Luméal de Technal.
Architecte Laurent Guillaud-Lozanne. © Studio Erick Sallet*



vitrages. Leur teinte naturelle gris beige s'harmonise à la façade blanche. Des casquettes en façades maîtrisent les apports lumineux dans les pièces de vie. Caractéristiques de ces baies : coulissant Luméal, Uw 1,2, Sw 0,45, TLw 0,64 (en 2 vantaux L 4,50 x H 2,70 m, double vitrage Ug 1.0 avec intercalaire isolant) ; coulissant Soléal Uw 1,4, Sw 0,58, TLw 0,42 (version 65 mm, double vitrage Ug 1.0 avec intercalaire isolant et L 2,30 x H 2,18 m). Le coulissant à ouvrant caché Luméal, motorisable, conjugue grandes dimensions testées, élégance des lignes et classe de résistance CR3. Son élément de manœuvre effet inox a été spécialement conçu pour le système d'ouvrant caché. Le seuil PMR (rail bas encastré et profil rampe), facilite l'accès. Masses vues dormant 77 mm, rail haut 68 mm, montants centraux 38 mm. AEV A4 - E7A - VB3 (2 vantaux, L 3 x H 2,5 m) pour ce coulissant décliné en 2 rails de 2 à 4 vantaux avec possibilité de fixes et 3 rails de 3 à 6 vantaux. Dimensions max/vantail, L 5,3 x H 2,7 m pour 2 vantaux, avec poids maxi 300 kg (avec roulettes triple à galets inox). Soléal se décline désormais en coulissant d'angle, doté de poignées spécifiques et butées intégrées aux rails haut et bas assurant le positionnement des vantaux et facilitant le verrouillage des ouvrants, d'un système de fermeture de 2 à 4 points. Disponible avec ou sans verrouillage à

clé, en châssis classique (2, 3 et 4 rails en 4, 6 et 8 vantaux) ou galandage (1, 2 et 3 rails en 1, 2, 4 et 6 vantaux), il offre de larges ouvertures du sol au plafond, jusqu'à L 6 x H 2,5 m (en 2 x 3 vantaux sur 3 rails), grâce à ses ouvrants renforcés. Autre projet d'exception avec des baies Luméal aux dimensions XXL, Heart Ibiza, sur 3500 m² au cœur du complexe hôtelier Ibiza Gran Hôtel (Baléares). Le maître d'œuvre Jordi Carreño (Estudio Vila) a réalisé ce concept après échanges avec les chefs étoilés Albert et Ferrán Adrià, et le fondateur du Cirque du Soleil Guy Laliberté. Il fait cohabiter leurs passions communes (gastronomie, art et musique), et la garantie de bien-être des clients et du personnel, au plan acoustique, luminosité et ventilation. Les coulissants alu Luméal ont été doublés pour atténuer le bruit en moyenne de 50 dB. Leurs larges dimensions, jusqu'à 15,50 m, maximisent les apports solaires, favorisent la ventilation, ouvrent sur le paysage de l'île et garantissent la flexibilité des espaces : reliés en position ouverte, ou indépendants en position fermée. En façade principale, un bandeau de coulissants Luméal de près de 12 m de long couleur argent mat anodisé contraste avec le bardage en bois. Des graffeurs dirigés par Necko ont décoré leur vitrage en harmonie à l'esthétique de la terrasse et marqué le verre au pochoir (sécurité).

Baies Luméal Technal avec vitrages décorés au Heart Ibiza. © Architecte Tibor Martin, Photographe Jordi Canosa



Coulissant CA 80 alu de Tryba, en grand format

Le couissant alu (alliage de 1^{ère} fusion) CA80 de **Tryba** atteint 4,20 x 2,60 m en 2 vantaux 2 rails. En galandage, 1,80 x 2,60 m en 1 vantail et 3,20 x 2,60 m en 2 vantaux 1 rail. Uw jusqu'à 1.5, Sw 0.45, isolation phonique jusqu'à 35 dB. Les profils à 4 chambres (dormant) et 3 chambres (ouvrant) ont une RPT respective de 34 et 36 mm. Le double vitrage exclusif Tryba intègre argon et écarteur inox à RPT noire. Le vitrage extérieur 6 mm améliore les performances acoustiques en standard. AEV jusqu'à A*4 E*6B V*B2, 2 joints en périphérie des vantaux + 1 sur les boucliers latéraux pour isolation thermique et phonique. Roulettes inox munies de roulement à aiguille et rails inox pour manipulation silencieuse et aisée. Le double sertissage des angles à coupe d'onglet garantit la tenue des cadres. Côté sécurité, fermeture 2 ou 3 points suivant hauteur et système anti-fausse manœuvre pour ce couissant décliné en 2 à 6 vantaux en 2 ou 3 rails, qui peut adopter des poignées assorties à ses multiples coloris (finition lisse ou granité).



Coupe du couissant alu CA 80 de Tryba.

FenêtréA
FENÊTRES - PORTES - VOILETS



clairéA

Nouveau couissant grande hauteur

Grandes possibilités dimensionnelles
Un clair de vitrage optimal
Des performances thermiques remarquables

- Performances exceptionnelles (thermiques, acoustiques, luminosité, apport solaire)
- Menuiserie de 75 mm avec noyau thermique épais
- Design cubique uniquement
- Chicane de 40 mm
- Finesses des montants latéraux pour plus de luminosité
- Drainage caché
- Montants asymétriques
- Joint TPE (Thermo Plastique Élastomère) sur les montants
- Boucliers thermiques
- Apport solaire maximal grâce au clair de jour optimisé
- Nouveaux crochets de condamnation, à forte résistance
- 4 points de fermeture par vantail
- Seuil PMR et seuil encastré possibles
- Joint HRA

- Très hautes performances thermiques :
Uw < 1,4 W/(m².K) avec vitrage 28 mm (Ug = 1,1)
- Perméabilité à l'air optimum : A*4
- Sw = 0,52 - TLw = 0,61

P.A du Chênot - B.P. 4 - 56380 Beignon
Tél. : 02 97 75 70 70

www.fenetrea.fr



1 - Coulissant Wiclide 160 au Groupe scolaire Lucie Aubrac à Nanterre. ©Dietmar Feichtinger Architectes. Plastalu.
Photo David Boureau

2 - Coulissants Wiclide 65 de Wicona à l'École du Saint-Sacrement à Lyon. ©Architecte AFAA-69, Entreprise Entraxe 60.
photo Gilles Aymard

3 - Coupe du coulissant Wicona Wiclide 160 mm.



Châssis coulissants, baies, châssis à galandage de la gamme Wiclide 65 mm ou levant-coulissant en structure 160 mm, les solutions **Wicona** concilient performance énergétique et grandes dimensions. 7 brevets attestent des innovations développées sur l'ensemble de la gamme Wiclide. En 65 mm, le châssis coulissant associe dormant 65 mm à double barrette polyamide 30 mm (fabrication par goupillage, vissage ou sertissage, coupe droite avec drainage caché ou coupe d'onglet avec drainage visible ou caché), et ouvrant carré ou galbé disponible en 24 ou 32 mm. Dimensions et poids max par vantail L 1500 x H 2500 mm et 80 kg (roulettes simples) ou 220 kg (roulettes doubles). Quincaillerie anti corrosion classe 4, isolateur du rail pré-drainé, équerres éco conçues à injection de colle contrôlée. Performances $U_w < 1.5$ avec $U_g 1.1$ en 2 vantaux L 2300 x H 2180 mm, acoustique RA, tr 35 dB en 2 vantaux L 1848 x H 2180 mm, dormant périmétral avec double vitrage 44,25 /14/8 ; AEV A*3 E*6B V*A3 sur châssis L 2400 x H 2150 mm. Finition du dormant par capot PVC ou alu (bicoloration possible dans ce cas). Le châssis coulissant à galandage Wiclide 65 grand-jour, avec dormants 88 mm ou 144 mm de large affiche $U_w 1.5$ (coulissant 24 mm) et $U_g 1.1$; acoustique RA, tr 36 dB (2 vantaux 32 mm, 1833 x 2196 mm), essais AEV ouvrant 24 mm avec joint brosse A3 E6A VB3, ouvrant 32 mm avec

joint PVC A4 E7A VC3. Avec dormant coupe d'onglet, solutions dormants 2 ou 3 rails, avec coupe droite, solution 2 rails. Coulissant et coulissant à galandage 65 mm offrent un seuil PMR, se déploient en neuf ou réno et déclinent un choix de 4 poignées. La destruction-reconstruction de l'école maternelle et primaire du Saint-Sacrement à Lyon fait cohabiter scolaire et tertiaire et bénéficie de façades largement vitrées. Y sont mis en œuvre 400 châssis Wiclide 65 HI : posés de façon à cacher le dormant, composés d'un seul vantail étroit (77 cm par 193 cm), ils dessinent des façades rigoureuses (isolation acoustique 30 dB). Sur la passerelle des maternelles, on a adapté des coulissants Wiclide 65 en 8 x 2.20 m, rabattables aux beaux jours. Architecte AFAA-69, Entreprise Entraxe-60. Le



Coulissant Wiclide 160 de Wicona au restaurant Têtedoie à Lyon.
©Architecte Agence BAC, Entreprise Thivillon photo Studio Erick Saillet.

Parce que l'avenir de vos enfants
ne vous laisse pas indifférent

deceuninck



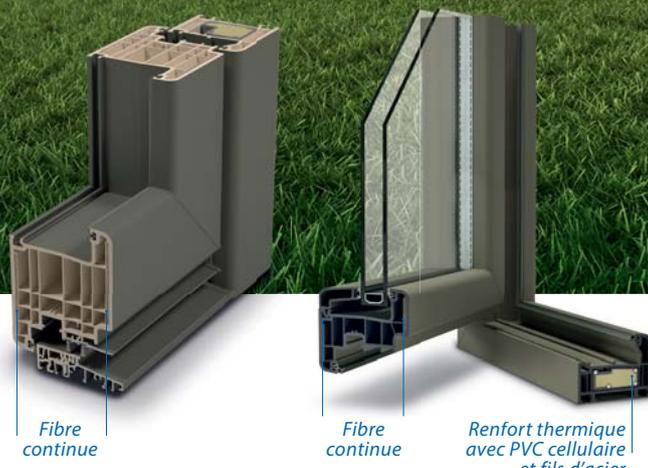
Une gamme complète de profilés
composites pour portes, fenêtres
et coulissants



PORTE coef Ud=0,7W.m²/K* **FENÊTRE** coef Uw=0,7W.m²/K* **COULISSANT** coef Uw=1,2W.m²/K*

DECOROC
by deceuninck

LINKTRUSION
by deceuninck



* Selon gamme et remplissage, vitrage et dimensions

Rencontrez-nous au salon Equip'Baie du 15 au 18 novembre 2016
Stand H74 - Secteur menuiserie PVC



coulissant à levage Wiclide 160 permet de répondre à tout projet exigeant de grandes dimensions : L 3240 - H 3400 mm/vantail et poids max 400 kg. Cela, avec des performances thermiques U_w 1.6 pour Ug 1.2, $U_w < 1,1$ avec Ug 0.6 (triple vitrage) et acoustiques $R_w(C;Ctr)=40(-1;-4)$ dB avec double vitrage et $R_w(C;Ctr)=41(-2;-5)$ dB avec triple vitrage (L 2650 x H 2500 mm). Étanchéité A*4 E*9A (750 Pa) V*A3 en 2 vantaux L 4 000 mm x H 2 500 mm. Le design sobre bénéficie de l'intégration au dormant des gâches, qui évite toute aspérité en position ouverte. Nombreuses applications possibles : coulissant 2 rails 2 vantaux mobiles, 1 rail avec fixes latéraux, 2 rails 4 vantaux. Des profils de liaison sont proposés avec toute la gamme 65 mm. Verrouillage de l'ouvrant à 2 ou 5 points en fonction de la hauteur de l'ouvrant, performance anti effraction RC2 et RC2N. Poignées montées sur carré de 10 mm. Version haute isolation thermique par insertion de profils isolants (mousse thermique feuillure ouvrant, cache PVC). Le système de roulage diamètre 44 mm associé à la brosse de nettoyage du rail inox intégrée au chariot assure un fonctionnement souple, silencieux et durable. Illustration au restaurant Têtedoie, à Lyon (Architecte Agence BAC, Entreprise Thivillon) et au Groupe scolaire Lucie Aubrac à Nanterre (92), Dietmar Feichtinger Architectes, Entreprise Plastalu. De grandes ouvertures peuvent être créées avec des châssis non coulissants. En témoigne Le Greenwich, opération de Legendre Immobilier confiée à l'agence DTACC, certifiée HQE Bâtiment tertiaire, visant des performances 10% > RT 2012 avec façades métal et verre 2 200 m² : 3 bâtiments de bureaux et commerces dotés d'imposantes baies Wicline 65 HI à ouvrant caché, façon mur rideau. Les dormants des 350 châssis Wicline 65 HI composés, à ouvrant caché, marquent la verticalité des façades. 1100 ouvrants de dimensions variées (de L 4,70 m à 5,40 m et H2,50 m à 2,70 m), affichent U_w 1.4, acoustique 30 dB et 34 dB. Aluvair à La Guerche de Bretagne-35 a travaillé les décors alu

(cassette, garde-corps, bandeaux), géré l'essentiel de la pose en tunnel, et une partie en applique intérieure, sur la passerelle isolée par l'extérieur.

La porte coulissante du système acier **Forster unico** apporte lumière et nouvelle perception de l'espace et se décline en plusieurs variantes. Réalisée en acier brut, galvanisé et inox, elle permet d'atteindre jusqu'à 3.4 m de haut sans renfort visible, avec largeur de vantail illimitée et poids maxi de 400 kg. Un produit idéal pour de grandes ouvertures de terrasses et balcons, offrant un gain de place car le coulissant fonctionne sur le même plan. Sa mise en œuvre est rationnelle grâce à des composants rigoureusement conçus et ajustés aux systèmes. Le montage est simplifié par le système de raccords d'angles et de traverses. Un double joint circulaire assure étanchéité et protection phonique élevées. La largeur des faces vues des profils de cadre est de 30 mm et de vantail 85 mm. Une commande automatisée avec télécommande en option est proposée pour ce coulissant sécurisé, jusqu'à 4 points de verrouillage. Version Forster unico Hi, selon EN 10077-1, U_w jusqu'à 1.0.

1 - Le Greenwich, châssis composés Wicline 65 HI ouvrant caché façon mur rideau, Wicona.

2 - Porte coulissante Forster Unico à l'Hôtel Le Prese, Poschiavo, Suisse.



Porte coulissante Forster Unico en maison privée à Lucerne (Suisse).



"MAGO: LA DOMOTIQUE
BLUETOOTH CHERUBINI.
UNE INTUITION NÉE
POUR RENDRE ACCESSIBLE
LE CONFORT ET FACILITER
L'INSTALLATION."



www.cherubini.it

MAGO

EQUIP'BAIE STAND H 73

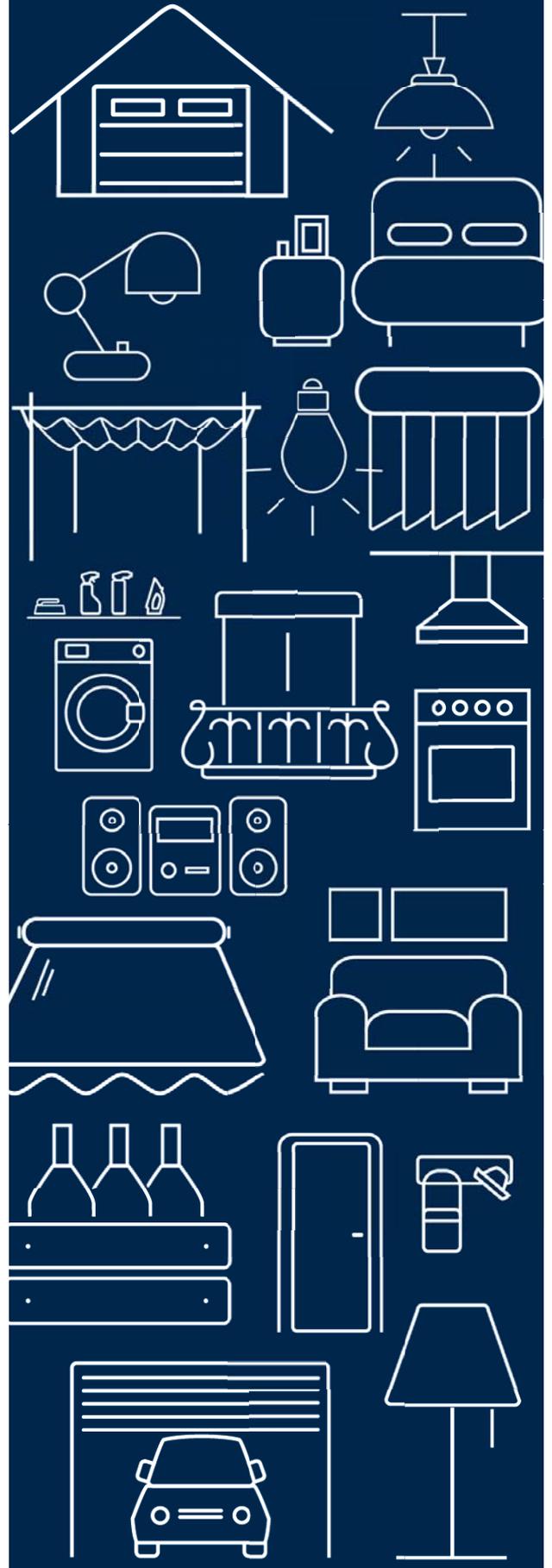


Available on the
App Store

ANDROID APP ON
Google play

CHERUBINI

tocco italiano dal 1947



MULTIMATERIAU

Outre ses systèmes coulissants de portes en verre intérieures, **Mantion** a lancé des solutions pour baies vitrées extérieures : systèmes pliants pour baie vitrée avec cadre bois étanche Opentec FWF100® ou avec cadre métallique étanche Opentec FMF150®. Dimensions max d'ouverture 17 x 3,5 m (7+8 panneaux de 83 à 100 mm pour cadre bois et 70 à 100 mm pour cadre métal, avec déplacement pliant droit sur rail alu). Tous accessoires disponibles (guides, paumelles, montures) et ferrures conformes à la norme européenne EN 1527. Caractéristiques pour les 2 systèmes : 3 panneaux minimum, solution pour seuil à encastrer PMR, matériaux résistants - alu anodisé et acier inoxydable, verrouillage 2 et 3 points, confort d'utilisation, verre de 24 à 50 mm. Opentec FWF 100 est dédié aux restaurants, bars, terrasses, villas. Opentec FMF 100 cible restaurants, bars, centre commerciaux... Mantion propose pour aider ses clients un logiciel de calcul en ligne, SlidSoft : il suffit de renseigner dimensions et options de la baie pour avoir accès au détail complet des produits et plans. Le devis peut être transmis au service ADV une fois validé.

Le groupe **Millet Industrie** propose désormais un double coulissant mural 2 et 4 vantaux avec double refoulement asymétrique ou symétrique. Inédit, ce système permet une ouverture complète (jusqu'à 6 m) des 2 vantaux inégaux qui s'ajustent à l'espace de refoulement disponible sur les murs de part et d'autre. À la différence des coulissants à galandage classiques, il permet l'ouverture indépendante des vantaux (sans réfléchir à l'ordre d'ouverture) et se déverrouille sur l'un ou l'autre des vantaux. Idem pour la fermeture, sans ordre prédéfini à respecter. Plus besoin de la double cloison du galandage classique : économie et pas de dégradation des performances du mur. Un concept unique et pratique qui combine design épuré, système de guidage breveté et seuil plat encastré PMR. Avec le coulissant mural 4 vantaux, GMI repousse les limites de la réno en termes d'ouverture sur l'extérieur. Avec ce coulissant 4 vantaux dont 2 fixes, le refoulement se fait sur les vantaux fixes et non sur les murs. Le double coulissant mural 2 et 4 vantaux existe chez Millet avec M3Ds® et SYbaie avec SY MA.s®. Disponible



Stores vénitiens pour coulissants M3Ds de Millet Industrie.



1 - Opentec FMF100 de Mantion, système de coulissant pliant extérieur, cadre métal.

2 - Mantion peut harmoniser coulissants pliants intérieurs et extérieurs.

3 - Opentec FWF100 de Mantion, système de coulissant pliant extérieur, cadre bois.





1 - 2 - Double coulissant mural Millet Industrie, 2 ou 4 vantaux, neuf ou réno.
3 - Rail anti-dégondage pour le coulissant mural de Millet Industrie.

dans la gamme multimatériaux en alu et bois intérieur, il se décline en 500 combinaisons de multicoloration (couleur différente intérieur/extérieur) à partir de 24 teintes alu, 15 teintes laquées sur bois (pin). Il est doté des mêmes profils extérieurs que la gamme à frappe. On peut y ajouter des stores vénitiens manuels (en double vitrage) ou motorisés (en triple vitrage respirant) pour gérer la lumière et l'ambiance (impossible sur les coulissants classiques). Disponible sur tous produits de la gamme M3D® et sur coulissants M3D.S® hors châssis fixes vitrés en dormant, ce store vénitien se caractérise par des lames alu 25 mm et un système de guidage posé en usine pour gain de temps à l'installation. Montée/descente et orientation des lames par manœuvre manuelle. Décliné en 17 coloris, Graphito, Pearl granite, True blue... ce store contribue au concept de multicoloration : il s'associe à volonté à la couleur des fenêtres M3D®. GMI a aussi lancé le coulissant mural M3Ds® PVC / SY MA.s® en version PVC intérieur/aluminium extérieur. Confortant la profondeur de la gamme, il ajoute à la performance un coût compétitif.

Nouvelle gamme verre MANTION innovation qualité & design



Coulissant & Coulissant Pliant



à découvrir sur notre stand 1-N98

EQUIPBAIE PARIS
Produits, savoir-faire et tendances.

systèmes coulissants droits



- pour portes simples ou doubles jusqu'à 120 Kg
- verres de 8 à 15 mm (avec ou sans usinage)
- déplacement manuel ou motorisé
- fixation murale ou plafond

systèmes coulissants pliants grandes largeurs



- pour baies jusqu'à 17 m de largeur et 3.5 m de hauteur
- panneaux jusqu'à 150 Kg
- avec ou sans cadre (bois ou acier)
- utilisation en intérieur ou en fermeture extérieure

MANTION S.A.S - 7 rue Gay Lussac - F-25000 Besançon - Tel. +33 3 81 50 56 77 - Fax + 33 3 81 53 29 76 - E-mail : mantion@mantion.com - www.mantion.com

BOIS ET MIXTE

Bieber réalise ses baies coulissantes en bois (Inova, en Pin Sylvestre, exotique, chêne ou mélèze) et mixte bois alu (Duoba), sur mesure, en double et surtout triple vitrage. Palette de 20 teintes bois et 40 coloris pour l'alu, Uw en triple vitrage entre 0,9 et 1,0. Bieber propose l'option motorisation, système d'entraînement discret, HS-Master. Poids max/vantail 500Kg. La taille des baies qu'il réalise est favorisée par une nouvelle génération de ferrures pour soulevant-coulissant y compris en abat-tant, qui en améliore confort d'utilisation et retard à l'effraction : crémones serrures pour H jusqu'à 2 765 mm, poignées disponibles en condamnation intérieure et extérieure ou amovible, y compris en version béquille rallongée pour la « construction sans obstacle ». Outre le seuil G.U. Thermostep à RPT, l'étanchéité est assurée par une chicane en profils d'étanchéité SE à l'intersection des vantaux, qui contribuent aussi au retardement à l'effraction. Voici des réalisations d'exception de Bieber dans le Jura.

La porte coulissante à levage KS 430 d'**Internorm**, en PVC et PVC/Alu est dotée d'un triple verre de sécurité I-tec et Fix-O-round Technology en standard

de 54 mm pour isolation thermique maximale (maison passive) : Uw jusqu'à 0,68, Sw 0,49, AEV A4 E9A VB3/C2 et acoustique jusqu'à 43 dB. Malgré la dimension (jusqu'à L 5,80 m x H 2,80 m), soulever et pousser le vantail est aisé pour des éléments coulissants pesant jusqu'à 400 kg. Des roulements supplémentaires facilitent le mouvement du vantail > 150 kg. Le seuil en fibres de verre à haute isolation thermique, PMR, minimise les pertes d'énergie et maximise la stabilité. Côté sécurité, option classe de résistance RC2. En standard, maniement de la poignée assisté et plus confortable Soft Lift et, en option, sécurité enfants Comfort Close. La porte coulissante à levage HS 330 est de conception identique



1 - 2 - Composition complexe de baies et coulissants Bieber. Intérieur/extérieur.



3 - Vue grandiose et lumière maximale grâce aux ensembles menuisés généreux de Bieber.

4 - Les baies Inova et Duoba de Bieber éclairent des villas remarquables.



1

1 - 2 - Coulissant levant en bois/alu HS 330 d'Internorm. Coupe et ambiance.



2



3

3 - 4 - Coulissant levant en PVC et PVC/alu d'Internorm, KS 430. Coupe et ambiance.



4

mais en mixte bois/alu. Mêmes caractéristiques mais performances Uw jusqu'à 0.73, Sw 0.49, AEW A4 E9A VB5/C5 et acoustique jusqu'à 40 dB - pour séduire les adeptes de grandes dimensions. Il est possible de réaliser des angles totalement vitrés, sans montant, grâce à la technique du vitrage collé.

CARGOMATIC®

L'EXPERT
EN LIVRAISON
SUR CHANTIER
TOUTE FRANCE

Fabricants de menuiseries, vérandas, portes de garage, profilés, vitrages...

Choisissez l'expert transport en livraisons sensibles

FIABLE • RÉACTIF • RIGOUREUX



Nos services et solutions :

- Gestion des rendez-vous
- Livraisons direct domicile/direct chantier
- Tournées revendeurs
- Location exclusive avec chauffeur



Contactez-nous : +33 (0)2 43 56 83 83
email : contact@cargomatic.fr



www.cargomatic.fr

| LAVAL (53) | VANNES (56) | FONTENAY-LE-COMTE (85) | COMPIÈGNE (60) | LYON (69) |

Le coulissant mixte bois/alu **MC France** se décline en 2 vantaux sur 2 rails (max H 2450 x L 3300), 3 vantaux sur 2 ou 3 rails (H 2450 x L 4800) et 4 vantaux sur 2 rails (H 2450 x L 6200). Performances en 2 vantaux, double vitrage 28 mm (6/18 WE/4 TBE), au format Acotherm (H 2180 x L 1480) : Uw 1.4, Sw 0.45, TLw 0.55, AEV A*3 E*6B V*2 et isolation acoustique R_{atr} = 34 dB. Voici, en neuf, l'intégration dans un mur rideau d'un coulissant à galandage simple sur 2 rails. Finition bois intérieur épicea prépeint blanc peinture noire, extérieur alu noir 2100 sablé.

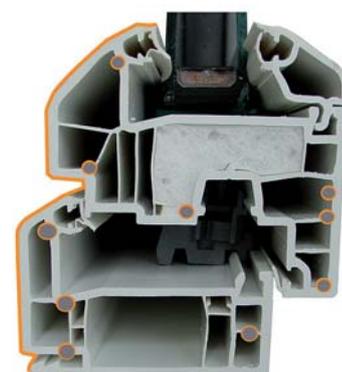


Coulissant MC France de grande dimension à galandage simple sur 2 rails, intégré dans un mur rideau de maison.

PVC ET COMPOSITE

Le coulissant à translation parallèle A 80 d'**AMCC** bénéficie de tous les avantages propres à cette gamme à haute performance énergétique. Les profils PVC A80 donnent leur meilleur rendement dans cette configuration : moussés et complétés par des joncs en fibre de verre, ils autorisent, grâce à leur résistance à la torsion, la réalisation de grandes dimensions (jusqu'à 3,30 x 2,25 m avec ouvrant de 120 kg). Ces profils étroits optimisent résistance thermique du châssis, facteur solaire et transmission lumineuse. Équipé de double vitrage comprenant une couche FE, le coulissant atteint Uw 1.2 à 1.1 et, en triple vitrage, 0.80. Pour garantir le même niveau de sécurité et confort dans l'habitat avec de grandes surfaces vitrées, il peut être doté d'un vitrage à verre feuilleté 66.2 à l'extérieur et 44.2 à l'intérieur : protection anti-effraction niveau RC2 et isolation acoustique AC4 40 dB R_{atr}.

Avec iSlide#neo, **Deceuninck** propose un coulissant composite basse consommation dernière génération, qui repousse les limites de la technologie, du design et de la thermique. L'idée qui a présidé à sa conception a été de supprimer les renforts acier des chambres des profils, grâce à la technologie Linktrusion, pour se poser en alternative aux coulissants alu (battement central 35 mm seulement) avec les qualités du composite 100 % recyclable, « durabilité et plus haute performance d'isolation du marché » : Uw 1,2 (2 vantaux 2,35 x 2,18 m avec vitrage Ug 1 et bouclier thermique), étanchéité à l'air A*4, TLw > 0,5. 60 coloris et 3 structures différentes (3 teintes masses, 30 plaxées et 27 thermo-laquées Décoroc), sous avis technique et garanties 10 ans.



Haute performance énergétique pour le coulissant à translation A 80 d'AMCC. Coupe.



Coulissant à translation A80 d'AMCC.



1 - iSlide#neo de Deceuninck se pose en alternative au coulissant alu.

2 - Baie coulissante Oknoplast, version grande dimension et Winergetic.

3 -Levant coulissant Gealan S9000.

Dans sa version design contemporaine, le levant coulissant **Gealan S9000** remplace l'ouvrant habituel en partie fixe par un profil affiné, pour réduire l'encombrement visuel de > 50 %. Résultat, toujours plus de lumière et un aspect nouveau, avec des propriétés isolantes encore améliorées. Fenêtre ouverte ou fermée, un maximum de lumière entre dans les pièces. Le seuil quasi invisible supprime la transition intérieur/extérieur. Grâce aux divers types d'ouverture réalisables et aux multiples possibilités couleurs offertes (filmé, acrylcolor, capotage alu), ce produit est polyvalent. Sa performance est assurée par 5 chambres dormant/ouvrant et les renforts séparés dans 2 chambres de renfort distinctes pour une vraie RPT, grâce à une fabrication rationnelle. Y contribue

l'intégration de triple vitrage jusqu'à 54 mm, de STV, solution adhésive de vitrage collé Gealan, et d'IKD, mousse thermique haute densité (Uf jusqu'à 0.95).

Les portes fenêtres HST levantes coulissantes d'**Oknoplast**, en 2 et 4 vantaux (2 rails), offrent des dimensions max L 1800 à 5 000 mm et H 1 800 à 2 400 mm et sont disponibles en chêne doré, SienaPL, Winchester, noyer, gris argent, blanc, blanc brillant, anthracite, beige II, alu brossé, chêne Sheffield, anthracite lisse II et acajou. Les ouvrants montés sur 2 rails permettent le coulissement sans débordement d'un ouvrant contre l'autre. Uw 1.3 avec Ug 1.0, AEV A*3 E*5A B3. Les baies oscillo-coussantes et coulissantes

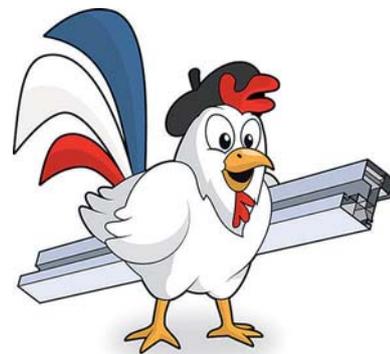
à déboîtement PSK, en 1 ou 2 vantaux, offrent des dimensions L 1550 à 4 000 mm et H 1 000 à 2 400 mm. La quincaillerie spéciale optimise le fonctionnement des grands formats. La bicolouration est possible dans les 2 gammes. La baie vitrée PSK est personnalisable grâce à une large palette de coloris, vitrages et accessoires associés, comme les poignées, classiques ou contemporaines. Uw jusqu'à 1.0 avec triple vitrage 4/12/4/12/4, Ug 0.6.

Parmi les produits phare de **Profialis**, le coulisant PVC à assemblage mécanique Horizon se prête à toutes configurations jusqu'aux baies vitrées d'exception. Une récente extension de gamme répond aux cas des 3-4 vantaux en aménageant une jonction centrale rigide, esthétique et fonctionnelle. Ce coulisant conjugue esthétique d'un coulisant alu (battement central fin) et caractéristiques techniques d'un système PVC (étanchéité, efficacité d'assemblage, performances thermiques et acoustiques). Une gamme de dormants très fournie permet de répondre aux divers cas de figure habituels du bâtiment français. Un seuil dédié PMR répond à la norme sans encastrement. Comme toutes les gammes Profialis, les profils PVC du coulisant Horizon bénéficient d'une offre couleur étendue : teintes masse, 42 plaxés et palette de laquage RAL. Profialis a lancé sa marque privée « Profils de France », pour valoriser ses profils PVC fabriqués à 100 % en France. www.profiles-de-france.fr.

PVB RENFORCÉ POUR STRATOBEL STRONG

Avec Stratobel Strong, **AGC** propose un verre feuilleté intégrant un film PVB plus résistant qu'habituellement. Une bonne solution pour les grands vitrages feuilletés, grâce à des propriétés mécaniques renforcées. De quoi éviter les éventuels problèmes de flèche, sans nuire à la transparence et la couleur du vitrage, en particulier assemblé avec Planibel Clearlite ou Planibel Clearvision. Large choix d'épaisseurs, de 44.2 à 1212.2. ■

La marque privée Profils de France valorise les profils PVC 100 % français de Profialis.



Le coulisant PVC Horizon de Profialis est désormais adapté aux 3 et 4 vantaux.



PremiDoor, levant-coulissant de Profine en coupe.



PremiLine, système coulissant de Profine.

Design aux formes adoucies et fluides de l'ouvrant à pan coupé pour PremiLine de **Profine**, sous DTA ou AT. Disponible en 3 teintes masse et 30 films couleur ou imitation bois, il permet de concevoir de grandes ouvertures grâce aux nombreuses

combinaisons possibles : fixe latéral ou coulissant et soubassement ou imposte. Avec battement central réduit 68 mm (84 avec serrure), statique, sécurité et étanchéité optimales, assemblage mécanique possible des dormants, galets

de roulement fonctionnels et silencieux, rail acier inox ou alu, PremiLine marie atouts techniques et esthétiques. Il permet de concevoir des baies jusqu'à L 4,50 m et H 2,50 m. On peut multiplier les combinaisons, à 2,3 ou 4 vantaux pour s'adapter aux contraintes architecturales. Les performances s'allient au confort d'utilisation : Uw 1.4 en 2 vantaux (2,35 x 2,28 m) AEV A*4, E*6B et V*A3, seuil 20 mm. Un système complet, adapté aux diverses techniques de pose, et étudié pour faciliter le montage : les ouvrants pouvant recevoir des vitrages de 4 à 28 mm sont adaptés à tous les dormants à frappe de la gamme 70 mm. Ils peuvent intégrer des renforts en acier galvanisé ou une poignée de tirage galbée en alu. Tous les élargisseurs, accouplements, appuis et tapées peuvent être utilisés. La feuillure du dormant en pente est conçue pour mieux évacuer l'eau et les joints brosse et PCE sont prémontés sur les profils. Le dormant 6052 peut aussi s'utiliser comme traverse pour partie fixe : un gain de temps pour le menuisier-fabricant car il ne nécessite pas d'assemblage complexe. Il peut être parclosé conformément au DTA. Il permet de réaliser tous les ensembles composés possibles de baies coulissantes, avec imposte ou soubassement, sans contraintes supplémentaires, et de concevoir un ensemble de menuiseries avec fixe en haut latéral ou en bas. Ce dormant 6052 peut être assemblé

mécaniquement, atout majeur en cas de grandes dimensions : les coulissants pourront être assemblés sur le chantier. Autre solution Profine, disponible pour les 3 marques KBE, Kömmerling et Trocal : PremiDoor, système 70 mm de portes levantes-coulissantes en PVC modulable, pour concevoir des baies vitrées de très grandes largeurs, jusqu'à 6 m de long grâce aux multiples combinaisons disponibles, jusqu'à 4 vantaux coulissants. Ce, en teints masse (blanc et ton pierre), plaxés bois (acajou, noyer, chêne doré), plaxés colorés (anthracite veiné et anthracite grainé). Les profilés PremiDoor peuvent aussi recevoir un capot alu en face extérieure, pour satisfaire à toutes demandes de couleurs RAL. Conçu à partir de profils 70 mm pour les ouvrants (avec renforts pour une statique optimale) et 168 mm pour les dormants supérieurs et latéraux, grâce à des joints PCE de haute technologie placés sur le périmètre de l'ouvrant, ce levant-coulissant atteint des performances acoustiques et d'étanchéité équivalentes à celles d'un système traditionnel de joints à frappe : triple vitrage 4/12/4/12/4, Ug 0.7, Sg 0.6, Uw 1.0, Sw 0.43 en 6 m de long x 2,15 m de haut. Un rail spécifique encastré dans le sol facilite le passage. Le seuil est composé de profils PVC assurant la RPT indispensable à une isolation de qualité.



PremiDoor, levant-coulissant de Profine avec capot alu.



1 - Rehau a développé un nouveau couissant levant Geneo, en Rau-Fipro.

2 - Coupe du levant coulissant Synego de Rehau.



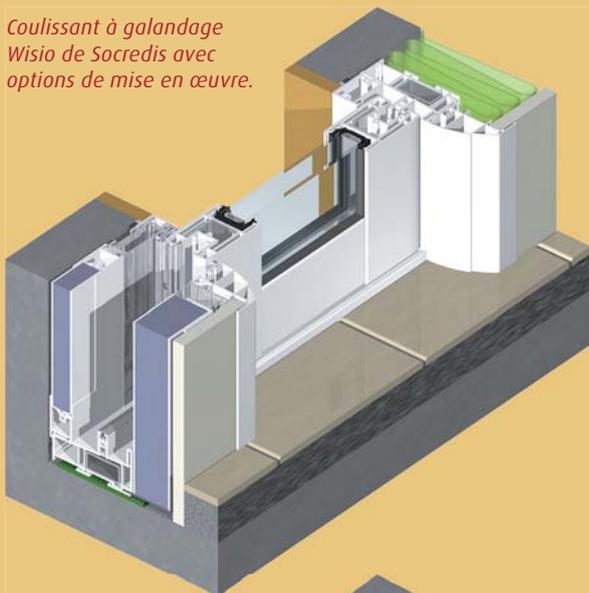
Le levant coulissant Geneo en Rau-Fipro de **Rehau** propose « l'excellence sans limites » pour neuf et réno. Les fibres de verre intégrées au PVC augmentent la stabilité des profils pour réduire au maximum le renforcement en acier donc leur poids de 40 %, facilitant transport et pose. L'épaisseur de 203 et 86 mm (dormant/ouvrant) et la possibilité d'intégrer des modules pour renforcer l'isolation thermique garantissent la réponse aux exigences BBC, Passif et Bepos (U_w 1.2 avec U_g 1.1, U_w 0.67 avec U_g 0.4) et isolation acoustique $R_w(C;C) = 43(1;-4)$ dB, sécurité en prime. L'étanchéité du levant coulissant A4 E9A VB3 est assurée par joints circulaires à angles soudés et chicanes reliant les 2 parties coulissantes. Une nouvelle conception facilite l'ouverture/fermeture. Le matériau Rau-Fipro permet de réaliser des éléments jusqu'à 4 vantaux, de H 2,7 m, L 10 m et poids d'ouvrant jusqu'à 400 kg. La nouvelle glissière garantit intégration précise et fonctionnalité de la quincaillerie. La largeur de feuillure autorise une épaisseur de vitrages jusqu'à 53 mm. Finition, imitations bois et diverses couleurs RAL. Le levant coulissant Synego, à option châssis panoramique à cadre étroit, atteint des dimensions H 2,7 m et L 10 m, en préservant une installation économique. En neuf et réno, il assure isolation thermique jusqu'à 50 % supérieure, U_w jusqu'à 0.66 avec U_g 0.4, acoustique jusqu'à $R_{w,p}$ 46 dB et protection anti-effraction jusqu'à RC3. La finition

HDF permet de prolonger la brillance des fenêtres et en facilite le nettoyage. Un système d'étanchéité spécial (3^e niveau en option) protège des courants d'air et de l'humidité tout en assurant une pression de fermeture optimisée pour des manœuvres sans effort. Synego se décline en 220 couleurs et bicoloration : décors bois avec surfaces en relief ou couleurs unies tendance.

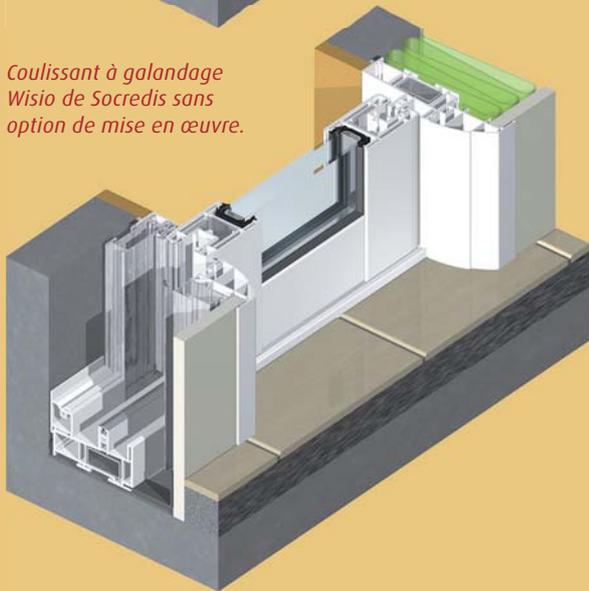
Le coulissant Wisio de **Socredis** en PVC 75 mm existe en version traditionnelle, avec seuil PMR breveté sans encastrement (masse centrale 35 mm, mie en œuvre simplifiée en réno) ou en galandage. Décliné en 3 teintés masse et 3 plaxés (2 faces ou 1 face extérieure), il peut être équipé d'une motorisation (exemple Noval) en 1 ou plusieurs vantaux, à ouverture vers la droite ou la gauche. L'ouvrant couplé au moteur est manœuvrable par contacts TOR avec systèmes GTC, GTB ou domotique. En motorisation Noval, les moteurs s'adaptent aux dimensions max des abaques : largeur totale 2.8 m (2 vantaux) ou 4.2 m (4 vantaux). Le coulissant galandage n'est pas compatible avec la motorisation, mais Sotralu développe en ce moment une solution dans ce sens. Socredis a conçu un profil de liaison renforcé permettant d'assembler 2 cadres soudés de 75 mm issus de la gamme frappe ou coulissant, pour réaliser des châssis composés de grandes tailles et obtenir des surfaces de baies potentiellement infinies.

Les performances de la version seuil PMR sont de 1.4 (Ug 1.1) et 1.3 (Ug 1.0) en 2 vantaux double vitrage, et 1.2 (Ug 0.8) en triple, selon dimensions Acotherm et avec Warm Edge. Le classement AEV va jusqu'à A*4 E*6B V*B2. En galandage, les valeurs Uw vont de 1.5 à 1.3 (triple vitrage Ug 0.8) avec AEV A*4 E*7B V*A3 en 1 vantail. En 2 vantaux, A*4 E*7B V*A3. La structure d'isolation intégrée au coulissant en facilite la mise en œuvre à galandage, assurant étanchéité de la zone de refoulement, symétrie des masses visibles, clair de vitrage optimisé, vitrages de 24, 28 et 32 mm, possibilité d'ajout de panneaux d'isolation côté refoulement. L'assemblage du coulissant est simplifié : 1 seule référence de montant central intérieur et extérieur, dormants soudés et ouvrants assemblés mécaniquement, poinçonneuses développées pour Socredis.

*Coulissant à galandage
Wisio de Socredis avec
options de mise en œuvre.*



*Coulissant à galandage
Wisio de Socredis sans
option de mise en œuvre.*



Optilog

Solutions informatiques pour les fabricants de fermetures et de menuiseries



*Intégrant les technologies de dernière génération,
un logiciel complet, performant, convivial
et d'une grande souplesse d'utilisation*

**VOLETS BATTANTS • VOLETS ROULANTS • PERGOLAS • BSO •
PORTES DE GARAGE • PORTAILS DE CLÔTURE • STORES •
MOUSTIQUAIRES • PERSIENNES • PORTES SECTIONNELLES •
PORTES D'ENTRÉE • FENÊTRES CHÂSSIS...**

Fabrication, négoce, pose

✓ GESTION COMMERCIALE

Tarification, devis, commandes, bons de livraison, facturation, commissions représentants, journal des ventes, règlements, intégration comptable, coût logistique, management, force de vente.

✓ GESTION DE PRODUCTION

Calculs techniques, planification, fiches de débit, possibilité de pilotage machines de débit, fiches suiveuses de fabrication, étiquettes, fiches de pose, temps passés, prix de revient, optimisation des chutes, GMAO...

✓ GESTION DES ACHATS

Suivi des prix fournisseurs, consultations, commandes fournisseurs, gestion des stocks, préparation inventaire.

✓ STATISTIQUES

Commerciales par secteurs géographiques, clients, commerciaux, achats, fournisseurs, produits, articles...

✓ MODULE INTERNET

Saisie et suivi des devis et des commandes par les clients ou les commerciaux.

Optilog

www.optilog.fr

20 ans de référence
de 1^{er} ordre au plan national

23 bis, chemin de la Rouquette - 81990 PUYGOUZON
Tél. 05 63 38 07 17 - E-mail : optilog@orange.fr

Documentation complète sur simple demande

L'expert des fenêtres spéciales **Ventana** ne se cantonne pas au cintrage PVC. Il fabrique aussi à la demande et en sur-mesure des levants coulissants à partir de 4 gammes de profils PVC et 2 marques de ferrage, y compris avec seuil extraplat PMR. Si le groupe Ventana fabrique ce type de menuiseries depuis une dizaine d'années, à raison de 8 à 9 000/an, le marché ne s'est développé pour Ventana France qu'à partir de 2011, avec un intérêt croissant de la part des clients hexagonaux, remarque Davil Koll, son Gérant : le coulissant-levant se démocratise ! C'est le fruit d'une promotion active de la part de Profine, Gealan ou Rehau, des exigences croissantes de performance thermique du bâtiment et d'une attente grandissante du consommateur pour un habitat moderne, plus ouvert sur l'extérieur et bénéficiant de plus de lumière. Aujourd'hui, la filiale France en vend une centaine et enregistre de nouveaux clients sur ce créneau. Ventana fabrique ces produits à partir de 4 types de profils : Gealan, systèmes 8000 et 9000, Rehau Geneo, Aluplast en 85 mm et PremiDoor de Profine en 70, 88 et 76 mm. Des produits très techniques, qu'il est intéressant de faire fabriquer par un expert, confirme Christian Vrabely, Responsable commercial : le levant coulissant devient très intéressant et prend son envol à partir de 3 m. Plus il est grand, plus il est facile à manœuvrer : en 2 vantaux dont un fixe, avec un poids de 500 kg, il s'ouvre sans effort sans motorisation. Sauf, bien entendu, pour un usager handicapé. Ces menuiseries offrent des profondeurs de profils croissantes, jusqu'à 197 mm pour Aluplast, par exemple, et se posent, dans ce cas, de préférence entre tableaux. Leur poids conséquent peut générer un problème de pose, réglé par le recours à un engin de levage ou parfois même à une livraison de produit « non monté » : le dormant est alors assemblé sur place en montage mécanique. Ce savoir faire qui ne s'improvise pas est plus souvent maîtrisé par les clients du Nord-Est (influence allemande). Ventana France peut satisfaire même des demandes improbables : un coulissant de 5 m 90 en 2 vantaux, ou même de 8,20 m de long ! C'est techniquement possible, mais il est plus facile de résoudre le problème en associant 2 châssis de 4 m chacun... Les clients qui font appel à Ventana sont des fabricants de menuiseries voués au standard et ne disposant pas toujours des compétences techniques et humaines nécessaires et d'autres, qui savent

fabriquer de grands coulissants levants mais sont à un moment ou un autre en sous-capacité face à une commande importante et préfèrent sous-traiter. Cette demande est majoritairement enregistrée dans le Nord-Est de la France, pour un habitat de type « nordique » : ces produits à haute isolation thermique « massifs » se positionnent sur le haut de gamme du PVC. Ils sont de plus en plus demandés en couleur (40 % des demandes), y compris avec capotage alu, ce qui ne modifie pas les possibilités dimensionnelles. Cibles : neuf, résidentiel individuel et collectif haut de gamme. Ventana accompagne sa prestation sur mesure (choix de gammes et géométries) de services : schémas de conception, SAV si nécessaire et délais de livraison optimaux, une fois les profils livrés d'Allemagne : 15 j de délai de fabrication, exigence croissante des clients oblige ! Il fabrique aussi des coulissants accordéon avec ferrage Patio Fold de Roto, une demande encore rare en France (une dizaine par an), contrairement à la Suisse. ■■



6 m de large pour ce coulissant réalisé par Ventana.

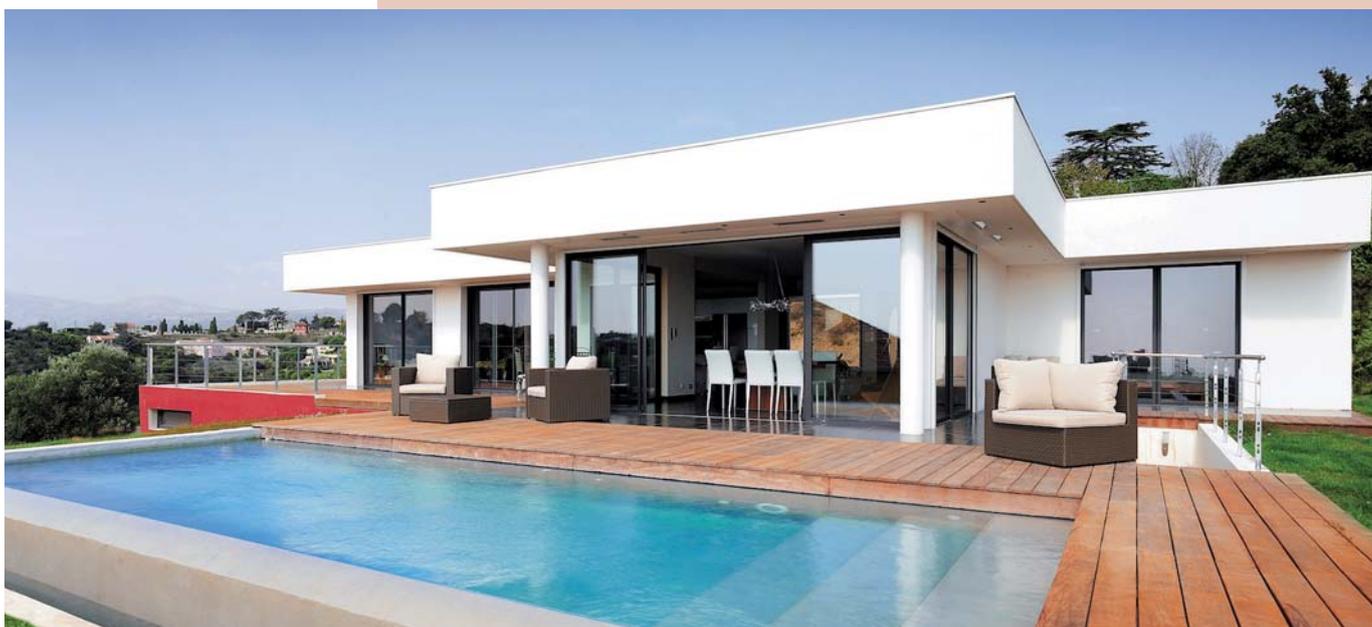


Les grandes baies réalisées par Ventana se positionnent sur le haut de gamme du PVC.



Réalisation Ventana, avec ferrage Hautau. Manœuvre à la portée d'un enfant !

EN RÉSEAU...



*Coulissant Évasion.
Monsieur Store.*

En alu, chez **Monsieur Store**, le coulissant Perspective se décline en 2, 3 ou 4 vantaux. Il est doté d'une RPT intégrale avec barrettes polyamide et de 2 joints haute performance. Dormants 52 mm 2 chambres, ouvrant 35 mm 1 chambre, double vitrage thermo-performant avec gaz et bouclier thermique IRI 100 Uw1.7, Sw 0,53. Fermeture 2 points et poignée cuvette. Celui de la gamme Évasion, de 2 à 4 vantaux, bénéficie de galets et rails de roulement en inox haute robustesse (180 kg/vantail) : confort d'utilisation et pérennité du châssis. Serrure 3 points, système anti fausse manœuvre avec guide centreur et poignée de tirage confort, double vitrage thermo-performant avec gaz & bouclier thermique et 2 joints haute performance. Large choix de couleurs, finitions et accessoires. Uw 1.6, Sw 0.53. ■■



*Coulissant Perspective en alu.
Monsieur Store.*



RÉSEAUX

SÉDUCTION PAR L'IMAGE, CRÉDIBILITÉ PAR L'ACCOMPAGNEMENT

La communication, source de différenciation. Ici, la team Grandeur Nature Véranda durant le Tour de France à la voile. © JEAN-MARIE LIOT

Les réseaux de menuiserie poursuivent leur développement, dans un contexte de forte concurrence qui pousse chacun d'eux à peaufiner son image via une stratégie de communication/marketing élaborée. Quelques enseignes reviennent sur les temps forts de 2016 et dévoilent leurs projets 2017.

RÉSEAUX DE MENUISERIE, PROTECTION SOLAIRE, FERMETURES

Plusieurs évènements ont marqué en 2016 la vie de **Batiman**, qui démultipliera sa communication en 2017. Il a enregistré de nouvelles ouvertures de points de vente à l'enseigne à Montélimar, Clermont-Ferrand, Vichy ou Bastia, avant les lancements planifiés à Ajaccio, Caen, Condom et Toulon. Cette densification du réseau

de Partenaires favorise des investissements importants dans la communication. La nouvelle édition du catalogue Batiman Elite intègre une offre menuiserie extérieure haut de gamme complétée par une gamme d'aménagements intérieurs (dressings, placard, portes coulissantes, séparations de pièce). En septembre, a été lancé



À Clermont-Ferrand, l'une des nouvelles implantations de points de vente Batiman.

2 - Le nouveau site internet de Batiman, en responsive design.

3 - Double page du nouveau catalogue Batiman Elite.



2



3



Autre ouverture 2016 pour Batiman, Montélimar.

Le nouveau site internet largement amélioré www.batiman.fr : ce site « responsive », optimisé pour le référencement naturel, accessible depuis smartphone ou tablette, propose un parcours client optimisé jusqu'à la demande de devis, avec liste de produits sélectionnés par l'internaute transmissible au point de vente, critères de sélection produits améliorés, offre générale Batiman adaptable aux offres locales de chaque partenaire et pages point de vente personnalisables par chacun. Le nouveau catalogue général en cours de conception sera lancé début 2017. Support commercial conçu à l'usage des particuliers et des professionnels, il présentera l'ensemble du plan de vente en menuiserie extérieure, menuiserie intérieure et cuisine. Batiman finalise enfin un investissement conséquent en communication nationale pour début 2017. Objectif, soutenir sa notoriété nationale et conforter son développement en intégrant de nouveaux partenaires dans les secteurs géographiques disponibles.

4 saisons 2016 bien remplies pour **La Boutique du Menuisier**. Au printemps, le Forum bisannuel du réseau a enregistré une belle réussite : il réunissait durant 2 jours à Villefranche de Rouergue, sur le site de production, ses membres et les industriels qui interagissent ensemble toute

l'année. 312 personnes participaient à ce désormais traditionnel et convivial échange d'expériences. Cet été a été marqué par une nouvelle réunion d'un groupe de commerciaux et assistantes commerciales du réseau, toujours sur le site aveyronnais : un jour et demi d'informations produits, d'atelier techniques de vente et une visite d'usine... Encore une belle occasion de rencontres et d'échanges d'expériences ! Cet



Réunion d'un groupe de commerciaux et assistantes commerciales de la Boutique du Menuisier.



resembler..

L'EXPERT FENÊTRE rassemble ceux qui se ressemblent !



Un programme à la fois efficace, dynamique et convivial, basé sur les échanges et le partage d'expériences qui propose à ses adhérents des services et des outils clef en main pour accompagner leur quotidien et développer leur activité !



COMMUNICATION



CONDITIONS
FOURNISSEURS
NÉGOCIÉES



RETOUR SUR
INVESTISSEMENT



ACCOMPAGNEMENT



INDÉPENDANCE



EXCLUSIVITÉ

Pour en savoir **+**

Contactez rapidement Mikaël : ☎ **06 14 12 41 85**

► **Découvrez la multitude d'atouts** qui font de L'EXPERT FENÊTRE le groupement de professionnels indépendants avec lequel vous développerez votre entreprise.

► **Profitez d'une opportunité géographique** et devenez ainsi **le seul sur votre secteur** à bénéficier de la force de notre enseigne.



Et tellement **+** encore...

www.lexpertfenetre.fr



Belle réussite du Forum 2016 de la Boutique des Menuisiers.



La commission communication de la Boutique du Menuisier définit son plan média.

automne, se tenait la commission communication : réunion annuelle regroupant 10 Boutiques (différentes chaque année) choisies pour offrir un mix de régions, d'ancienneté d'appartenance au réseau, de taille d'entreprise. Objectif, définir le plan média de 2017. Cet hiver, est très attendu le « week-end Boutiques », regroupement festif de tous les responsables des Boutiques du Menuisier. Il se tiendra sur 4 jours à partir du 10 mars 2017. La station Les Arcs 1800 verra glisser les couleurs bleu et jaune du B de Boutique du Menuisier, se réjouit Isabelle Baldassi Mariotto, Chargée de Marketing de Castes Industrie.

Bon bilan 2016 pour **L'Expert Fenêtre** qui multiplie les projets pour 2017. Avec 10 nouveaux adhérents, ils sont 57 avec 64 magasins au 1^{er} octobre, le réseau s'étend : Stores Bretagne (35), Alu Diffusion à Lafrançaise et Golfech (82), Menuiserie 2000 à Saint-Arnoult en Yvelines (78), Miroiterie de la Mée à Châteaubriant (44), L'Expert Fenêtre ATF à Moulins (03), AJP Store à Sète (34), Rénovation Icaunaise à Villeneuve La Guyard (89), Bianucci-Pino Menuiseries à Sarrola Carcopino (20), Batiproéco à Toulouges-66 et Stores et Fenêtres à Carmaux (81). Le salon des fournisseurs de janvier a accueilli 200 personnes : tous les adhérents et les partenaires (35 stands).



Son logo exprime la philosophie de l'Expert Fenêtre.



62 ENTREPRENEURS INDÉPENDANTS SONT DÉJÀ PARTENAIRES BATIMAN POUR LEUR DÉVELOPPEMENT MENUISERIE

AVEC BATIMAN, VOUS AUREZ LES OUTILS POUR GAGNER EN PARTS DE MARCHÉ ET EN RENTABILITÉ :

- Gammes larges en menuiserie extérieure et intérieure, adaptées aux marchés du neuf et de la rénovation, clients particuliers et professionnels
- Conditions d'achat hautement compétitives grâce à la mutualisation des volumes de chaque adhérent
- Rentabilité optimisée avec les solutions logiciels réseau
- Show-room valorisant et conforme à vos choix de plan de vente
- Communication promotionnelle génératrice de nouveaux contacts
- Animation terrain et réunions Partenaires
- Secteur géographique exclusif.

Votre projet a trouvé à qui parler



BATIMAN, 27 ANS D'EXPÉRIENCE, PRÊT À VOUS ACCUEILLIR

Contact : Pascal MINARD – 06 88 44 81 45 – pascal.minard@batiman.fr

Un temps fort, organisé tous les 2 ans. Un fil rouge a été créé pour les campagnes promo de janvier. Objectif, harmoniser la communication promotionnelle de L'Expert Fenêtre et rendre plus efficace chaque prise de parole du réseau. Il accompagnera les consommateurs à chaque opération promotionnelle : les rayures deviennent un fil conducteur, déclinées selon la couleur de l'univers produits : bleues pour les ouvertures/fermetures, vertes pour l'équipement extérieur et violettes pour l'aménagement intérieur. Le nouveau site internet lancé en mars, conçu en technologie responsive et plus moderne, présente l'ensemble des produits proposés. Inspiré par L'Expérience Habitat (book de réalisations des Experts), il fourmille de conseils et d'exemples : les Experts eux-mêmes portent la parole du réseau. A été développée la plateforme des Espaces Digitaux Individuels qui permet à chaque Expert de disposer d'un site personnalisé aux couleurs de la marque. Réalisée en interne, l'animation de leurs sites apporte un service supplémentaire aux adhérents qui n'ont bien souvent pas le temps de les faire vivre. 50 sites individuels sont en ligne. En mai, L'Expert Fenêtre a lancé son école de vente. Créée en collaboration avec les Experts, elle propose un programme sur mesure, adapté au plan d'actions du réseau, intégrant ses propres outils et respectant sa philosophie. Côté communication, L'Expert Fenêtre était présent pour la promo de mars en parrainage de Télématin et en replay sur de nombreuses chaînes. Les excellents résultats du 1^{er} semestre ont permis la présence en replay des émissions de M6 consacrées au « bien chez soi » pour la promotion de septembre, avec un objectif pour 2017 : maintenir



L'Expérience Habitat, la preuve par l'image de la qualité du travail des Experts Fenêtre.

et renforcer la présence sur ce media de masse, en particulier en accompagnant les 2 grandes opérations nationales (mars/avril et septembre/octobre) par une présence en TV. Autre projet pour 2017, poursuivre le développement de nouvelles recrues. Objectif, atteindre 65 adhérents et plus de 70 magasins. Entre autres services, il sera proposé aux Experts une aide au recrutement de leurs futurs commerciaux & poseurs et de profiter de l'école de vente sur mesure du réseau pour former des jeunes à ces métiers. Au plan commercial, seront développés des outils de conquête de nouveaux marchés. Le book des réalisations, qui remplace avantageusement un catalogue classique de produits en vente, est composé avec les photos des partenaires fabricants, d'authentiques photos de vraies réalisations donc, qui présentent les produits du réseau. Ce book sera réédité en 2017, en s'appuyant sur les Experts qui sont personnellement associés au projet : ils sont mis en scène tout au long de l'ouvrage pour dispenser conseils et avis de professionnels.



Le fil rouge de L'Expert Fenêtre pour sa promotion 2016.

Wizeo

fermetures

Volets roulants & Portes de garage



Bienvenue à Wizeo Fermetures !

**Wali's change et devient
Wizeo Fermetures :
le réseau national
d'installateurs
de volets roulants
et portes de garage !**

WIZEO, votre équipe en réseau !

Développez votre activité par le partage d'expériences, la formation et l'accompagnement marketing.

WIZEO, oui à tous vos défis !

Challenges techniques assurés pour vos systèmes de fermeture sur-mesure.

WIZEO, c'est oser l'innovation !

L'accès à de nouveaux produits exclusifs, fabriqués en France, avec extension de garantie.

www.wizeo-fermetures.fr



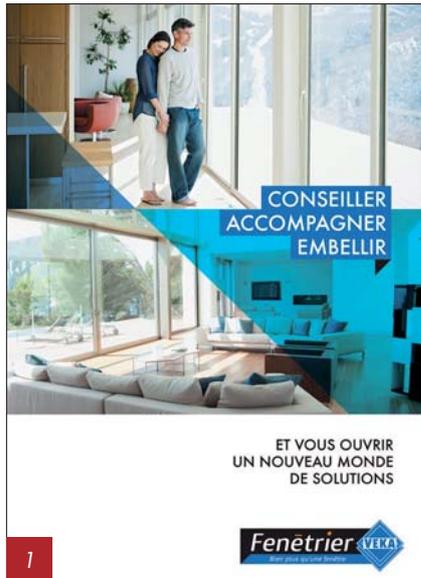
REJOIGNEZ LE RÉSEAU WIZEO FERMETURES

contact-flo@flo-fermetures.fr > catherine.leduff@flo-fermetures.fr > téléphone : 02 41 64 90 91

Veka a créé en 1995 le réseau **Fenêtrier® Veka**, enseigne spécialisée dans la vente et pose de menuiseries PVC aux particuliers. Ce réseau de proximité est une opportunité offerte à ses clients fabricants/assembleurs de distribuer leurs menuiseries auprès du grand public, en bénéficiant de la force d'une enseigne nationale et d'une marque déposée. Il permet aussi aux installateurs/revendeurs de conjuguer notoriété nationale et accompagnement commercial avec indépendance et identité locale. En 2016, le réseau fait peau neuve et s'enrichit de nouveaux outils pour toujours mieux répondre aux évolutions de son marché. Fenêtrier® Veka se recentre et se positionne comme le spécialiste de la fenêtre PVC, segment sur lequel la marque Veka a toute légitimité. À cela s'ajoute une montée en gamme du réseau, fondée sur la notion de qualité à tous les niveaux : qualité du produit grâce à la caution de la marque Veka et qualité du service, avec les hommes et femmes du réseau : écoute, conseil, process de vente qualifié, pose professionnalisée, SAV. Ce positionnement s'accompagne d'une nouvelle identité visuelle pour renforcer l'image du réseau et s'adapter aux nouveaux codes de consommation ; elle met en avant les valeurs de la marque Fenêtrier® Veka : savoir-faire, professionnalisme et qualité. Est créé le nouveau logo, plus moderne et plus lisible, dans lequel les marques Fenêtrier® et Veka sont indissociables. Il est soutenu par une nouvelle signature, porteuse d'une promesse forte : « Bien plus qu'une fenêtre ». Grâce à elle, le réseau va au-delà du produit ; il insiste sur les hommes et femmes qui le composent et font la différence en assurant un service de qualité à leurs clients. Un nouveau territoire graphique plus moderne, alliant noir et couleurs vives, traduit la montée en gamme du réseau. Il met en relation l'humain et le produit, pour créer plus de proximité et incarner la qualité à tous les niveaux. La mascotte, le panda, reste un repère visuel important et véhicule les notions



Au-delà du nouveau logo, le réseau Fenêtrier® Veka révolutionne son image et son positionnement.



- 1 - Le catalogue Fenêtrier® Veka, aux nouvelles couleurs du réseau.
- 2 - 3 - Nouveaux outils d'ALV pour Fenêtrier® Veka : dossier parrainage et dossier sérénité.
- 4 - Nouveau site internet, moderne et attractif, pour le réseau Fenêtrier® Veka.



Le covering des véhicules, l'un des nouveaux outils commerciaux & marketing du réseau Fenêtrier® Veka.



LA BOUTIQUE DU
MENUISIER

PVC • BOIS • ALU • MIXTE

10 BONNES RAISONS DE NOUS REJOINDRE

- 1 LA PUISSANCE D'UN RÉSEAU NATIONAL
- 2 LA CRÉDIBILITÉ D'UN SAVOIR-FAIRE
- 3 LES MOYENS **D'ÉVOLUER**
- 4 L'**OPTIMISATION** DES ACHATS
- 5 UNE GAMME COMPLÈTE POUR **SE DÉVELOPPER**
- 6 **COMMUNIQUER** AVEC DES OUTILS EFFICACES
- 7 UNE BONNE **VISIBILITÉ** SUR INTERNET
- 8 DES CAMPAGNES DE PUB **AMBITIEUSES**
- 9 LE PARTAGE DES **EXPERIENCES**
- 10 FAIRE PARTIE D'UNE **FAMILLE**

www.laboutiquedumenuisier.com
contact@castes-industrie.fr - 05 65 45 04 20





Un concept de point de vente moderne illustre la montée en gamme du réseau Fenétrier® Veka.

de proximité, sympathie et disponibilité. Son utilisation est revue pour essentiellement capter l'attention (utilisation en opérations promotionnelles, sur les foires et salons) et pour accentuer le lien entre le consommateur et le magasin Fenétrier® Veka. De nouveaux outils sont proposés pour développer l'efficacité commerciale des magasins. Pour permettre à tous les adhérents d'émerger dans un environnement concurrentiel fort et de booster leur activité, un panel complet d'outils commerciaux & marketing est à leur disposition. Il se compose d'un concept de point de vente moderne illustrant la montée en gamme du réseau : son nouveau positionnement se traduit concrètement par de nouvelles enseignes juxtaposant désormais raison sociale du magasin et logo Fenétrier® Veka. Les valeurs de proximité et reconnaissance locale sont ainsi combinées à la caution d'une enseigne nationale, apportée par la marque Fenétrier® Veka. En parallèle, l'aménagement des showrooms est repensé, avec un espace dédié à la fenêtre PVC. Les adhérents disposent d'une communication institutionnelle (panneaux lumineux), et produit (modules d'exposition). Chacun peut donc valoriser son offre personnalisée. Un nouveau covering des véhicules, mis en place progressivement, constitue une source importante de visibilité pour l'enseigne. Un nouveau site internet, moderne et attractif, est conçu pour optimiser la création de nouveaux contacts pour les magasins. Qu'il s'agisse de l'accès direct au formulaire Contact ou de la géolocalisation automatisée pour que l'internaute trouve son point de vente le plus proche dès la page d'accueil, tout a été pensé pour aider les adhérents du

réseau à développer leur business. De nouveaux outils d'ALV sont spécialement conçus pour accompagner les conseillers Fenétrier® Veka tout au long du cycle de vente : du flyer BAL pour la phase prospection jusqu'à l'après-vente avec le dossier sérénité ou la pochette parrainage. Des formations spécifiques au réseau sont également créées par Veka en partenariat avec des organismes extérieurs. 2 programmes sont d'ores et déjà proposés : une formation commerciale qui suit le plan de vente Fenétrier® Veka, pour professionnaliser les commerciaux des magasins et les aider à mieux vendre les menuiseries PVC, et une formation à la pose des menuiseries PVC chez le particulier, préparée et animée par le CSTB. Un nouvel extranet Fenétrier® Veka a aussi été lancé. Véritable plateforme marketing, il permet à chaque magasin de réaliser des actions commerciales ciblées et personnalisées. De la prospection à la fidélisation, tous les outils nécessaires à une opération réussie sont mis à la disposition du magasin. En quelques clics, l'adhérent choisit le thème de son opération, ses supports (flyers, sms, e-mailing, affiches), personnalise l'ensemble puis lance l'impression et la diffusion de son action. Ce nouvel extranet participe ainsi à accroître la performance commerciale des points de vente. Après cette modernisation du réseau, Veka a maintenant la volonté d'augmenter la représentativité de l'enseigne sur le territoire national en augmentant le nombre de points de vente. À cet effet, au prochain salon Equipbaie, il réserve sur son stand un espace dédié au réseau Fenétrier® Veka. Un bon moyen de présenter son évolution et ses ambitions !

LE RÉSEAU

PARTOUT
en FRANCE

DE MAGASINS INDÉPENDANTS

FENÊTRES . PORTES . VOLETS

Vous aussi
rejoignez les
PARTENAIRES AGRÉÉS
Arcades & Baies.

Ne renoncez
ni à votre identité,
ni à votre
indépendance.

Restez
le patron
chez vous !

**POUR RÉUSSIR,
VOUS AVEZ BESOIN
DE BIEN PLUS QUE DES
PRODUITS PERFORMANTS**

- > OUTILS MARKETING ET
D' AIDE À LA VENTE
- > ANIMATIONS MAGASIN, P.L.V.
- > COMMUNICATION NATIONALE
T.V. ET PRESSE
- > FORMATIONS, ÉCHANGES,
PARTAGE...



RENCONTRONS NOUS
HALL 1- STAND F40
EQUIPBAIE PARIS
Produits, savoir-faire et tendances

Toutes les infos sur
www.arcadesetbaies.com >



Nous fabriquons et nous installons

Mail : info@arcadesetbaies.com / Fax : 02 51 51 35 14
Web : www.arcadesetbaies.com / «Rejoindre le réseau»



Grosfillex Fenêtres bénéficie de l'impact de sa campagne TV diffusée en février/mars puis septembre/octobre sur TF1. Elle lui permet de revendiquer son positionnement de marque qualitative et experte dans la fabrication de fenêtres garantissant une isolation thermo-phonique : la séquence est pensée de façon à montrer l'efficacité des fenêtres ; dans un paysage pluvieux et une ambiance sonore de vent et pluie, le logo Grosfillex se referme, tel une fenêtre isolant parfaitement du bruit extérieur et des intempéries. Ces actions de communication soutiennent un important dispositif de campagne promotionnelle nationale (tracts en BAL, PLV sur les points de vente et relais sur les médias locaux, radio, presse, affichage) dont la promesse forte est la pose à 1 €. Objectifs, créer du trafic sur les points de vente Grosfillex Fenêtres et dynamiser le site web : une augmentation de > 64 % des visites y a été enregistrée, avec une demande de devis accrue de 50 % par rapport à mars 2015 après la 1^{re} vague. Un soutien appréciable pour le réseau, qui a vécu son congrès annuel, très fédérateur, à Madère, en janvier. Y était présentée une offre complète de menuiseries, avec des produits complémentaires (portes de garage, portails, stores-bannes) entièrement dédiés à la marque Grosfillex pour la cohérence en point de vente. Ses nouveautés outdoor et revêtements muraux décoratifs ont ouvert des possibilités aux concessionnaires. Enfin, une partie du Congrès organisée sous forme de salon des prestataires a fait découvrir aux concessionnaires un éventail de services dédiés à la performance : web2store, formations, communication, recrutement... Était présent Franck Bollinger, qui dirige la nouvelle concession de La Rochelle : un espace décloisonné de 300 m², avec > 10 m de vitrine, dans la ZAC du Plessy. Il a choisi l'enseigne pour ses valeurs : « Respect du client et qualité du produit sont pour moi cruciales. J'ai tout de suite compris que devenir partenaire de Grosfillex Fenêtres c'était bien plus qu'être un simple revendeur. Lors du Congrès à Madère j'ai eu confirmation de la convivialité de cette entreprise... Je me suis senti tout de suite intégré, il n'y a pas de hiérarchie lourde ou de circuit de décision lent et décourageant... Ils sont directs et accessibles ! » Ce concessionnaire incarne la qualité



Le congrès très fédérateur de Grosfillex Fenêtres sur l'île de Madère.



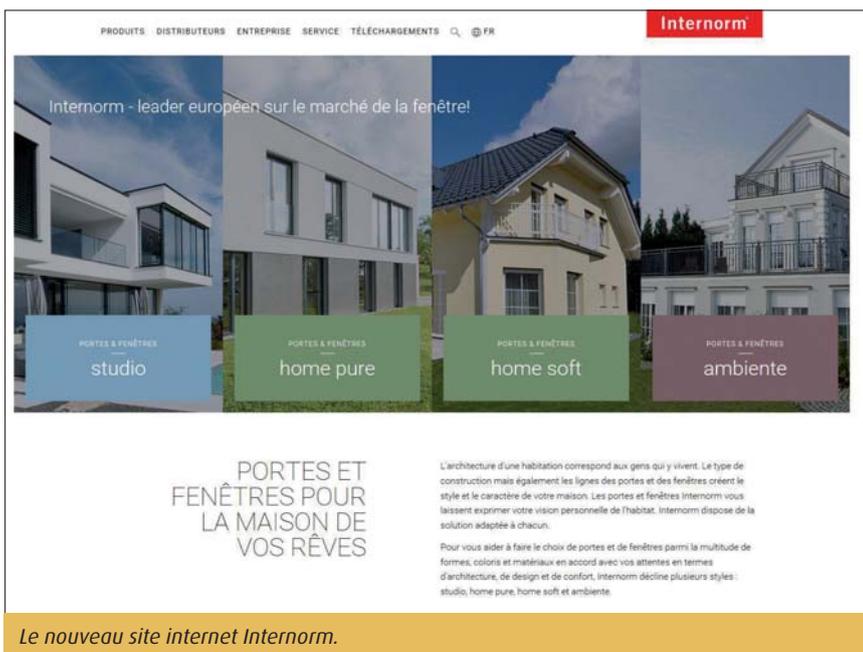
La Rochelle, une des nouvelles concessions de Grosfillex Fenêtres, dirigée par Franck Bollinger.

des femmes et hommes qui rejoignent une franchise à la dynamique humaine et commerciale. Il a bénéficié, comme tous les nouveaux, de la formation IMPACT, méthode de vente dont l'objectif, grâce à un nouveau script commercial, est d'innover en matière de vente. Elle est transmise sur 7 j en 3 modules, avec mise à niveau un an plus tard.

Homkia, enseigne dédiée au confort de l'habitat (ouvertures, fermetures, isolation, protection solaire, stores déco, domotique), accueille Olivier Avias, 48 ans, en tant que Directeur commercial et animation réseau. Il lui apporte une expertise de plus de 20 ans dans le développement de points de ventes, associée à une expérience significative dans le secteur de la menuiserie.

Olivier Avias vient d'être nommé Directeur commercial et animation du réseau Homkia.





Internorm a fêté ses 85 ans en invitant les distributeurs de son réseau pilote Internorm : une cinquantaine de clients français a été invitée pour cet événement hors du commun réunissant plus de 1400 personnes dans la salle de concert mythique à Vienne où a lieu chaque année le célèbre Concert du Nouvel An. Thierry Geissler, directeur d'Internorm France, a remis 3 Awards d'argent récompensant l'implication de quelques distributeurs. L'industriel a soutenu son réseau grâce à une campagne radio sur RTL en mars, juin et septembre 2016. Elle mettait en avant la remise exceptionnelle de 15 % sur la gamme de produits avec stores intégrés, les offres exclusives sur le triple vitrage et la remise de 15 % sur les portes d'entrée Alu. L'offre de juin favorisait la promotion et le développement de la gamme à stores intégrés, via plusieurs outils de communication : affiche grand format, kit presse et mailing. En termes produits, la nouvelle fenêtre bois/alu HF410 constitue un atout de poids pour le réseau : elle se différencie par sa technologie révolutionnaire I-Tec Core, de nouvelles essences – chêne, frêne ou mélèze – et des finitions valorisant le côté naturel du bois : chêne vintage, blanchi, gris, foncé, nature ou nature brossé. Enfin, le nouveau site internet www.internorm.com a été complètement revu en juillet. Son atout principal est de pouvoir être consulté depuis smartphone, tablette, ordinateur : le contenu, identique, s'adaptera au type d'écran utilisé. Avec un design moderne, épuré, des photos plus grandes, une meilleure visibilité des produits avec photos, textes simples et clairs, ce site favorise une navigation plus fluide



La gamme HF410, une offre nature et performante.

et conviviale pour découvrir produits et services. Distributeur pilote, DP Menuiserie géré par Denis Poirot et son équipe a inauguré en avril l'agrandissement de son point de vente et fêté les 20 ans de sa société : le partenariat démarré avec Internorm en 2005 a généré une belle progression de CA et une vraie spécialisation en menuiserie extérieure. Le showroom agrandi affiche une identification plus forte à la marque Internorm, qui attire davantage de visiteurs.



Les distributeurs du réseau pilote Internorm.



DP Menuiserie est géré par Denis Poirot, Distributeur pilote Internorm.



Le Forum Métiers, temps fort du réseau Monsieur Store en 2016.

© JP ANGEI



Les associés de Monsieur Store, parties prenantes du développement et de la réussite du réseau. © JP ANGEI

Beau programme 2017 pour **Monsieur Store** ! En janvier, le réseau sera doté d'un nouveau logiciel métier intégrant automatiquement les catalogues produits des fournisseurs référencés, permettant chiffrage, gestion commerciale et gestion de la relation client avec le même outil, spécialement développé pour lui. En février, les Success Story, temps d'échanges et de rencontre avec les nouveaux fournisseurs et prestataires référencés, seront l'occasion de former les équipes aux nouveaux produits, logiciels et meilleures pratiques du réseau. Pour la 1^{re} fois cette année, l'événement sera déployé sur 4 régions, pour permettre aux associés de faire venir leurs équipes. En 2017, la coopérative Monsieur Store fêtera ses 30 ans ! La pertinence de ce groupement créé à l'initiative de professionnels de la protection solaire ne s'est jamais démentie et prend toujours plus de sens avec l'élargissement au multiproduit depuis 3 ans. Fort de cette offre structurée, Monsieur Store développe aujourd'hui une nouvelle famille : la Maison Connectée et Sécurisée. Ce choix stratégique s'inscrit dans une démarche de modernité pour répondre aux attentes d'une cible qui rajeunit. Tout l'année, les associés sont parties prenantes du développement et de la réussite du réseau, via les commissions produits qui adaptent les gammes en fonction des tendances du marché, la commission communication qui œuvre en collaboration avec l'agence pour construire des opérations commerciales boostant trafic en magasins et ventes associées, le Conseil d'Administration

qui statue sur les prises de décisions stratégiques, et la tête de réseau. Elle fournit à chaque associé un support quotidien sur les questions produits, communication, gestion, comptabilité ou juridique. Sa mission est aussi d'œuvrer à construire une vision stratégique et permettre au réseau d'avancer dans un marché très concurrentiel, en remettant les attentes des clients au centre de sa démarche.

L'année 2016 a été rythmée par 3 temps forts pour les **Partenaires Somfy**. En février, leur congrès annuel organisé au Stade de France sur le thème Osons l'audace,



En février, le congrès annuel réunissait au Stade de France 500 Partenaires Somfy.



Les réunions régionales sont un temps fort pour les Experts Somfy.

réunissait 500 partenaires (Experts Somfy, Fabricants Powered by Somfy, Domoticiens Agréés Somfy, Somfy Assistance et Experts tertiaires). La séance plénière animée par Bruce Toussaint a réuni plusieurs intervenants Somfy & Isaac Getz (chercheur en gestion et Professeur), Bertrand Nivard (ancien leader de la Patrouille de France) et Bernard Laporte (entraîneur/sélectionneur du XV de France). Les partenaires découvraient les innovations 2016 dans la Rue de l'audace grâce à des ateliers produits & services. Les Rencontres de l'Innovation étaient organisées sur 2 mois, juin et juillet 2016. Durant une demi-journée, elles ont permis aux partenaires Experts Somfy d'aborder les innovations produits du moment. Objectif, qu'ils soient bien informés et maîtrisent les produits Somfy. Au-delà, à travers ce rendez-vous, Somfy souhaitait donner une vision à 360° sur tous les outils et services mis à leur disposition dans le cadre du programme d'animation du partenariat. L'enjeu est de présenter les innovations mais surtout faire en sorte que les partenaires Experts Somfy exploitent au mieux tous les outils du programme pour mieux vendre ; 40 réunions ont rassemblé près de 200 personnes. Les 30 prochaines réunions régionales des Experts sont programmées en novembre et décembre pour présenter les actualités Somfy 2017 : innovations produits et services, actualités du réseau...

VELINEA[®] véranda

Devenez
**concessionnaire
véranda !**



NOS ATOUTS

- ① **Un réseau jeune et dynamique**
en plein développement
- ② **Plus de 10 000 vérandas**
fabriquées et installées par notre réseau
- ③ **Des vérandas haut de gamme**
à très hautes performances énergétiques
- ④ **Une communication efficace**
pour générer des contacts
- ⑤ **Des outils métier performants**
chiffrage Excel en 15 min, logiciel 3D...
- ⑥ **Un accompagnement personnalisé**
formation, support dédié



Contactez-nous sur velinea.fr

2016 a été l'année du changement d'image du réseau **Rénov'art**, stratégie de communication globale à l'appui, explique Julien Lapeyrere, son Responsable : « 5 ans après sa création, le réseau a décidé de franchir un cap en adoptant une stratégie de communication forte. Notre identité n'était pas perçue de manière suffisamment claire par le consommateur... Avec l'appui d'un groupe de travail constitué d'adhérents et d'une agence de communication, l'ADN du réseau a été réécrit ». Le résultat est une définition claire de Rénov'art en tant que solution de rénovation des ouvertures de l'habitat pour le particulier, dont l'origine est aussi clarifiée : « Il est né de la rencontre entre industriels et installateurs indépendants partageant les mêmes valeurs - qualité, savoir-faire, fabrication française et sens du service ». Pour ancrer ce message, la nouvelle charte graphique décline principalement un nouveau logo et une nouvelle enseigne à destination des magasins. Cette clarification d'image et d'expertise, très bien accueillie par les adhérents, est désormais au cœur de la nouvelle stratégie de communication print et digitale du réseau, qui refond ses sites web. D'une part, le nouveau site général en cours de réalisation a vocation de site vitrine pour le particulier et support pour les adhérents ; un espace Pro leur y est consacré pour le suivi de commandes, des infos et documentations techniques/commerciales, la possibilité de commander en ligne des pièces détachées... D'autre part, des mini-sites régionaux auront pour seul objectif « de capter du lead à destination des adhérents regroupés au sein d'une même région. Nous sommes actuellement en phase de test sur une partie de la région Aquitaine/Midi-Pyrénées », précise Julien Lapeyrere.



Le nouveau site Internet général de Rénov'art est en cours de réalisation.



Nouvelle image de Renov'art en vitrine de ses magasins. Ici à MH Menuiseries à Saint Cyprien-66.



Renov'art déploie une stratégie de communication globale forte.

Repar'stores, fondé en 2009 par Guillaume & Roger Varobieff et Yoann Guichard, est dédié à la réparation et la modernisation de volets roulants et stores toutes marques. Un marché estimé à 500 M€ mais délaissé par les entreprises du secteur. L'entreprise a dépassé 100 franchisés en 2015, boostée par un marché en croissance « insolente » dans un contexte de crise : avec 75 % de volets roulants sur le total des ventes de volets, il est évalué à >59 M unités dont 2,4M renouvelés et 1,4M mis en service/an. Chaque volet roulant est censé subir 1 ou 2 réparations sur sa durée de vie estimée

de 15 ans et 33 M volets roulants manuels sont à motoriser. Repar'stores a créé un métier de spécialistes, lui apportant structure et éthique : service, qualité, tarification régulée. L'enseigne compte 40 000 interventions/an (sous 48 h) de 4 types : réparation/entretien, motorisation, modernisation, changement de tablier ou de volet complet. Sous sa devise en 3E, éthique, équité (concertation franchiseur/franchisé), esthétique (concept homogénéisé), le réseau respecte une charte de qualité. Il dispose d'une boutique du volet qui met à sa disposition 1 500 références de pièces détachées



Convention nationale Repar'stores à Carnac (56).



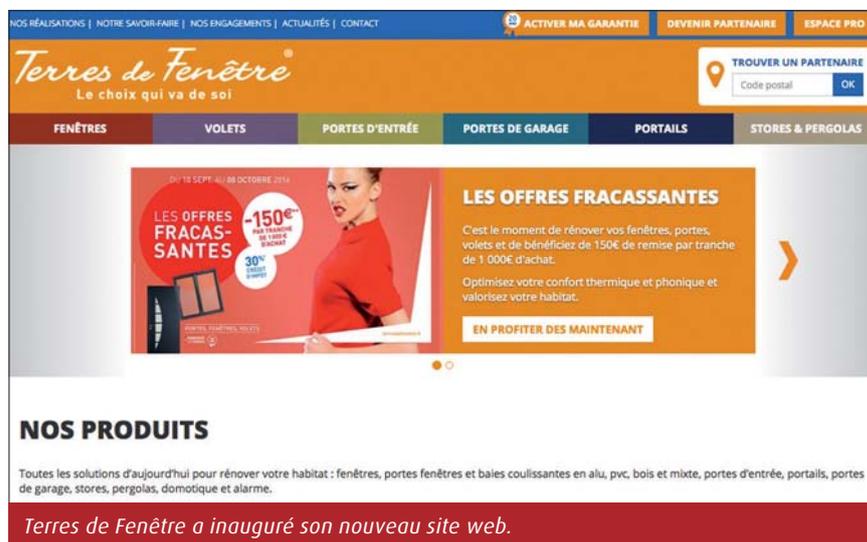
Repar'stores appuie son ambition sur des franchisés aux aptitudes commerciales et manuelles.



L'enseigne Repar'stores bénéficie d'un marché évalué à 500 M€ et mise sur le service.

et équipements disponibles sous 48h et un accompagnement sérieux : assistance, formation initiale et continue. L'enseigne a lancé sa 1ère campagne TV sur Canal+, BFM TV et i-Télé en janvier et l'a renouvelée en juin. Elle a intégré l'activité du Velux en janvier, agrandi les locaux de son siège en février, parrainé la Maison France 5 (504 spots sur 21 semaines) en mars. Elle compte 138 agences dont 120 en franchise. Objectif, 200 secteurs couverts fin 2018, avec recrutement prioritaire en Île de France de candidats possédant des aptitudes commerciales conjuguées au goût du travail manuel, partageant les valeurs Repar'stores et disposant d'une structure légère ne nécessitant pas de local commercial.

Terres de Fenêtre a lancé son nouveau site web, www.terresdefenetre.fr. Autre forme de communication avec sa campagne affichage et radio. Son spot était diffusé sur RTL et Europe 1 du 12/09 au 1/10 : « le choix qui va de soi »... Le réseau tiendra sa prochaine convention la veille d'Equipbaie, le 14/11, avec, en point d'orgue, une conférence d'Alain Bosetti sur la manière d'optimiser son réseau relationnel au service du business. Désireux de faire de son réseau l'un des 1^{ers} en France, le groupe Maugin vient de recruter un Responsable du réseau Terres de Fenêtre pour renforcer sa structure et atteindre ses objectifs ambitieux de développement : Erick Jamier. Il a intégré l'entreprise en février 2016 en tant que Responsable régional du développement et de l'animation du réseau et accompagne depuis les partenaires



Terres de Fenêtre a inauguré son nouveau site web.

du Nord-Ouest dans leur développement avec enthousiasme et professionnalisme. Avant de rejoindre le Groupe Maugin, Erick connaissait déjà bien la menuiserie industrielle pour avoir travaillé longtemps chez Pasquet Menuiseries sur une fonction d'animation de réseau. Son investissement au quotidien et sa vision stratégique du réseau Terres de Fenêtre de demain en faisaient le candidat idéal. Il a pris ses nouvelles fonctions le 1^{er} octobre.

Dépassant l'objectif fixé d'une quinzaine d'ouvertures en 2016, 18 nouveaux Espaces Conseil **Tryba** étaient implantés au 1^{er} semestre 2016 : 11 dirigés par de nouveaux concessionnaires, 5 points de ventes secondaires et 2 Carrés Tryba, modèle de franchise participative de l'enseigne qui ambitionne encore une dizaine d'implantations à l'horizon 2017. Tryba cherche à renforcer sa présence dans les Hauts-de-France.



Erick Jamier, nouveau Responsable du Réseau Terres de Fenêtre.



Les espaces conseil Tryba continuent de se multiplier. Ici, celui de Besançon.

Il cible aussi l'Est de la France, Saint-Ouen et Pantin (93) au nord de Paris, Vire et Dieppe en Normandie. D'autres ouvertures sont envisagées en Nouvelle Aquitaine, sur la Côte d'Azur ou en Bretagne. Formation et accompagnement du réseau favorisent à terme pour un espace conseil un CA de 1,5 M€ pour une rentabilité de 8 à 10 % de résultat net.

RÉSEAUX DÉDIÉS À LA VERANDA



Nicolas Mezzabotta est le nouvel animateur du réseau Grandeur Nature Véranda.

3 temps forts ont marqué le réseau **Grandeur Nature Véranda** : le Tour de France à la voile 2016, un nouveau produit, EspaceDual, et la participation à des Foires nationales.

Le réseau a accueilli un nouvel animateur, Nicolas Mezzabotta. Après 5 ans en tant que commercial chez Sepalumic, il part vivre à Nantes pour des raisons familiales. Sepalumic lui propose un poste sur mesure pour préparer l'avenir : commercial Sepalumic et référent Grandeur Nature. C'est donc tout naturellement qu'il est devenu animateur Grandeur Nature, un rôle central : garant de la bonne application de la stratégie du réseau au quotidien, il accompagne la croissance de chaque membre et remonte les informations du terrain pour améliorer le service client. Outre son rôle de conseil (communication, commerce, technique, financier, recrutement...), il favorise liens et échanges entre les membres d'une même région et est chargé de recruter de nouveaux membres.

La participation au Tour de France à la Voile s'est achevée sur une belle 2^e place pour la team Grandeur Nature Véranda. Les « Cowboys » Jean-Christophe et Tim Mourniac, Pierre-Yves Durand, Valentin Bellet et Corentin Horeau, ont assuré, soutenus par des supporters de choc : commerciaux Sepalumic, commerciaux et clients du réseau. Du clapping à l'islandaise de la 1^{re} étape à Dunkerque, au bain général dans la Baie des Anges pour rejoindre l'équipage, ils ont contribué au succès de cette aventure.



Grandeur Nature Véranda a participé aux Foires de Rennes, Paris et Marseille.

L'EspaceDual®, nouveau produit haut de gamme, 100 % sur mesure, imaginé par le bureau d'innovation design et confort de Grandeur Nature, allie une extension à toiture plate, l'Espace2vie®, et une pergola bioclimatique à lames orientables formant un seul et même espace bioclimatique. À cet espace moderne évolutif, peuvent être intégrés stores et volets de façade ou de toitures, spots LED, brise-soleil à lames orientables et même toiture végétalisée. À l'occasion de son lancement, un challenge était proposé aux membres



Les supporters ont encouragé l'équipe Grandeur Nature Véranda sur toutes les étapes du Tour de France à La Voile. ©MORGAN BOVE



La team Grandeur Nature Véranda s'est classée 2^e au Tour de France à la Voile 2016. ©JEAN-MARIE LIOT



L'EspaceDual® de Grandeur Nature allie extension à toiture plate et pergola bioclimatique à lames orientables.

du réseau : le 1^{er} à vendre une EspaceDual® bénéficiait d'une remise sur sa fabrication chez Grandeur Nature Production. La société Jaeger (54) a gagné, avec un projet original adossé à une bâtisse des années 70 à rénover ; la pergola se glisse entre le bâtiment et la véranda à toit plat.

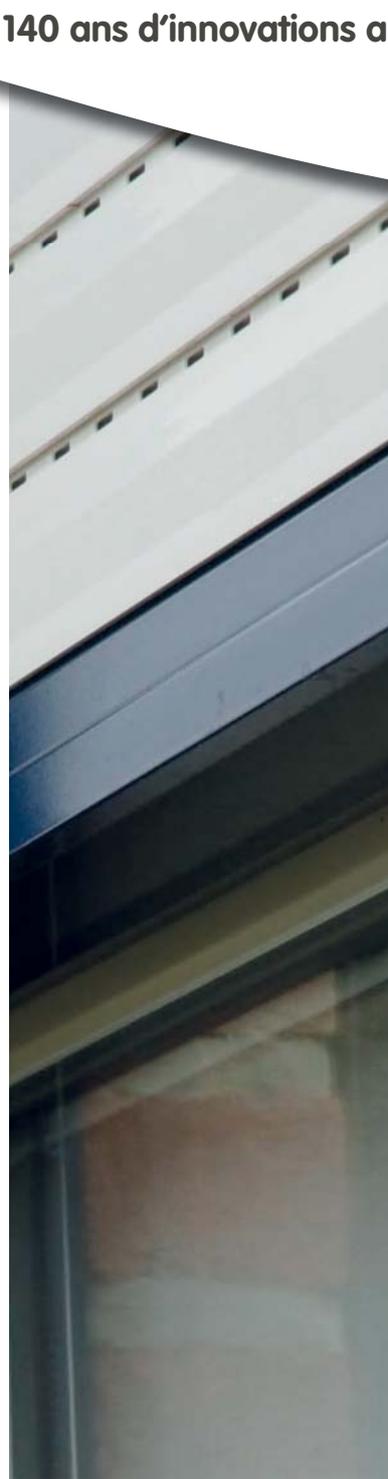
Christophe Bergogne, responsable du réseau, a décidé de faire participer Grandeur Nature en tant que marque à des foires internationales. Le choix s'est porté sur Rennes, Paris (avec grand jeu concours pour gagner une véranda d'une valeur de 24 000 €) et Marseille. 3 occasions de valoriser & vendre les produits et de multiplier les contacts.

L'année 2016 a commencé pour **Rénoval** dans une ambiance Portugaise (à Lisbonne) avec sa convention qui a réuni ses 70 concessionnaires durant 3 jours. Des instants de partage sur la stratégie, les produits et le lancement de la campagne de communication 2016. Un voyage en Slovénie en juin a récompensé

les participants du challenge concessionnaires organisé durant 1 an. 30 d'entre eux en ont profité. L'année a été aussi animée par des réunions régionales et des formations agréées (pose/tarifs/produits/cover/commerciales). Le réseau a bénéficié d'une communication renforcée, marquée par 3 temps forts (février/mai/septembre), avec une présence sur les médias nationaux TF1/RTL/Europe1. Une nouvelle gamme d'abris de piscine modulables enrichit l'offre Rénoval : abri mi-haut cintré, abri semi-plat, abri de terrasse. Des projets importants se dessinent : extension de 3 000 m² du site abris de piscine



Rénoval agrandi de 3000 m² son site abris de piscine à St-Germain-sur-Moine.



- Produits répondant aux dernières normes de sécurité et de performances thermiques
- Plusieurs gammes de châssis et de portes d'entrée adaptées à chaque besoin
- Portes de garage à isolation renforcée (valeur U jusqu'à 0.99W/m²K)
- Vaste choix de volets roulants PVC et Alu
- Stores de terrasse, de vérandas, stores screens et pergolas au design contemporain ou classique



FENÊTRES & PORTES



VOLETS ROULANTS



PORTES SECTIONNELLES



PROTECTIONS SOLAIRES



COUVERTURES DE TERRASSE

à St-Germain-sur-Moine pour atteindre une superficie de 5 000 m² en 2017 avec un investissement portant sur convoyeurs et cintreuse (budget global 2 M€) ; extension de 2 000 m² du site vérandas à Yzernay avec intégration d'un nouveau transtockeur pour profilés alu et zone de stockage de produits finis (budget global 3 M€). Sa progression de 10 % en 2015 poussait Rénoval à moderniser son processus de production et optimiser les flux. Ces investissements vont lui permettre d'enrichir sa profondeur de gamme, élargir son offre couleur et stocker aussi pour les concessionnaires ne disposant pas de la place nécessaire dans leur concession. Parallèlement, une vingtaine de recrutements sont en cours pour soutenir la montée en puissance de la production, et 6 nouveaux concessionnaires ont intégré le réseau depuis début 2016. Sa présence à ÉquipBaie marquera cette année, avec certainement des nouveautés, annonce Maud Lalue.

Vélinéa, qui compte 13 magasins en propre sur le quart nord-est de la France, accélère son développement depuis 1 an en structurant un réseau de concessionnaires dont l'accompagnement est optimisé par de nouveaux outils. Objectif, accroître la notoriété de la marque et renforcer le soutien aux nouveaux partenaires : refonte de l'identité visuelle, de la documentation commerciale, du site internet, des campagnes de publicité, des documentations techniques... Vélinéa affiche un objectif ambitieux de 5 à 10 nouveaux concessionnaires/an pour atteindre une couverture nationale d'ici 2020. Les nouvelles recrues sont séduites par l'accompagnement personnalisé proposé et les innovations produits développées par la marque. Lancé en 2016, un système innovant de coulissant fixe sur sa gamme de coulissants RT 2012 pour toutes ses vérandas. Contrairement à des vantaux mobiles bloqués, la reprise de charge du chéneau est assurée par de vrais châssis fixes devant lesquels coulisent les vantaux mobiles. Avantage principal : permettre de grandes ouvertures en façade, même avec des toitures à remplissage lourd (triple vitrage). Après avoir amélioré la performance thermique et phonique des façades de ses vérandas en les dotant en standard de vitrage 28 mm 4/18/6 warm edge, Vélinéa répond à la demande de confort des clients en généralisant le triple vitrage 55



Les concessionnaires Rénoval ont fêté leur challenge en Slovénie.

mm en toiture. Il conjugue contrôle solaire optimal avec 83 % du rayonnement solaire arrêté et coefficient Ug nettement meilleur que celui des doubles vitrages, surtout en position horizontale en toiture. Toujours pour augmenter le bien-être dans ses vérandas, Vélinéa a introduit un nouveau panneau sandwich phonique multicouches avec membrane de 70 mm. Ce panneau de toiture, constitué d'une âme isolante en polystyrène extrudé, d'un système élastifié central et d'une membrane acoustique, offre excellente isolation acoustique (absorption des bruits d'impact) et forte réduction de l'effet bilame. Les parements sont réalisés en alliage d'aluminium 8/10^e recouvert d'une laque polyester avec film anti UV. L'assemblage par technique de collage polyuréthane bi-composant garantit sa qualité et sa durabilité dans le temps. Dans la tendance de vérandas toujours plus épurées, au toit invisible, Vélinéa a créé le style Home Vérandas, résolument moderne, avec plafond intérieur plat blanc mat qui masque la toiture tout en autorisant des puits de lumière sur mesure. Esthétique grâce à une couche inférieure en alu laqué blanc, ce plafond assure une isolation thermique et phonique supplémentaire à la toiture. Sa conception ingénieuse génère un prix très compétitif par rapport à une solution toiture plate à liner d'étanchéité, grâce notamment à un temps de mise en œuvre réduit.

Concrétisation de projets marquants pour **Vie & Vérandas** en 2016 : investissements industriels pour garder une longueur d'avance sur l'innovation & la qualité produits et mise en place d'une nouvelle organisation dédiée à l'accompagnement du réseau de concessionnaires. 2017 verra la consolidation de l'emprise du réseau et son développement progressif sur les territoires encore disponibles, dans une perspective de croissance



Magasin Vélinéa.



Gamme Horizon, Vérandas Arizona de Vie & Vérandas.



maîtrisée. Objectif à 5 ans, 45 points de vente. Côté produit, la véranda à toiture plate végétalisée Horizon concilie performances d'isolation thermique & d'étanchéité et respect de l'environnement. La végétalisation du toit assure une isolation thermique naturelle été comme hiver. Elle régule les fluctuations de température et favorise les économies d'énergie. S'imposant sur le haut de gamme, Vie & Véranda multiplie les solutions pour agrandir l'espace de vie.

Serge Ferrari Premium Partner lance son nouveau réseau sur EquipBaie, auquel il participe du 15 au 18 novembre. Une décision importante pour ceux de ses clients qui bénéficieront du programme Serge Ferrari Premium Partner.

Roberto Grosso, Responsable des ventes France et Grands Comptes de Serge Ferrari, reste discret sur le profil des professionnels ciblés pour rejoindre ce réseau : « Les revendeurs/installateurs dans les secteurs protection, mobilier et marine ». Il ne fait pas non plus de révélations sur le nombre d'adhérents visés, mais précise que certains clients sont déjà prêts à s'engager. L'initiative vise 4 objectifs : labéliser des entreprises revendeurs/installateurs en lien avec leurs savoir-faire, augmenter la visibilité de la marque Serge Ferrari, orienter le consommateur final et soutenir le développement du CA des entreprises labélisées. Serge Ferrari s'engage de son côté sur 5 points : visibilité des revendeurs/installateurs en lien avec leurs savoir-faire, transmission des demandes de devis ou d'information, programme d'accompagnement commercial, formation, accès au dispositif de recyclage Texyloop et aux marchés Mobilier et Marine. Une



La véranda selon Vélinéa

promesse forte, susceptible de booster l'activité des partenaires choisis, formulée en échange de 5 engagements de leur part : faire une déclaration du savoir-faire de l'entreprise en lien avec les produits Serge Ferrari, répondre aux contacts communiqués par Serge Ferrari, assurer la visibilité de la marque Serge Ferrari, créer un espace conseil Serge Ferrari et suivre la formation Serge Ferrari. Le socle de cet engagement mutuel, source de bénéfices respectifs, est fondé sur 6 valeurs : l'excellence, la fidélité, la pro-activité, le professionnalisme, le service et la proximité. Une visite s'impose, **stand N26.** ■



Chaque Premium Partner créera un Espace Conseil Serge Ferrari.



Les 6 valeurs fondatrices de Serge Ferrari Premium Partner.



Chaque Premium Partner créera un Espace Conseil Serge Ferrari.



VÉRANDAS SOKO, UNE OFFRE DIFFÉRENCIANTE POUR LES PROFESSIONNELLS

La véranda de piscine en majesté. © Stéphane Grossin - Vérandas SOKO

Les vérandas aluminium Soko bénéficient d'une expertise trentenaire de conception et fabrication. Ciblant la seule distribution professionnelle depuis 2004, cette entité du Groupe Akena cultive ses différences et fonde la spécificité de son activité sur l'adaptation aux besoins de ses clients. Elle sera sur EquipBaie pour valoriser ses innovations et le partenariat inédit qu'elle propose aux professionnels.

La nouvelle unité de production, implantée à Dompierre-sur-Yon en Vendée en 2011, assure la qualité de produits déclinés en 3 niveaux de préfabrication selon le souhait –et l'expertise– de chaque client installateur. Une souplesse rare et appréciable sur un marché de la véranda toujours très atomisé, qui compte peu de professionnels uniquement dédiés à ces produits et de moins en moins d'installateurs fabriquant eux-mêmes.

Depuis 2011, la marque Vérandas Soko se déploie fortement, passant de 300 unités à 1 000 en l'espace de 4 ans. Sa capacité de production peut passer à 7 000 vérandas grâce, entre autres, à la possibilité anticipée de doubler la surface du transtockeur. Le projet devrait d'ailleurs être réalisé en 2018, même si l'objectif du Directeur Général, Dany Rabiller, « n'est pas la course au volume mais à la satisfaction client ».

Cette satisfaction favorise le développement d'une entreprise soucieuse de garder la maîtrise d'une qualité indispensable pour fidéliser ses clients professionnels, suivis avec attention par des chargés d'affaires répartis sur le territoire.

Produits innovants

Soko s'appuie sur des innovations propres à faire la différence et le démontrera encore sur EquipBaie, salon auquel il participe en alternance avec Batimat. Sur son stand de 55 m², il exposera une véranda aluminium de sa nouvelle gamme 70 mm toute équipée, représentative de son savoir-faire : murs et murets en ossature bois, vitrages dynamiques SageGlass® mis au point pour la toiture de vérandas en partenariat avec Saint-Gobain, volets roulants et brise-soleil orientables. Une illustration de ses



Dany Rabiller, Directeur Général de Vérandas Soko. © Vérandas Soko.



Vitrage SageGlass®, du plus clair au plus foncé, 4 niveaux de teinte à régulation progressive. © F. Pieau - Vérandas SOKO



Sokotop, la double toiture qui assure + 50 % d'isolation phonique et thermique. ©Vérandas Soko



DISTRIBUTEUR CERTIFIÉ

Vérandas Soko développe son réseau gratuit, « Distributeur Certifié ».

innovations : commercialisée cette année, la gamme 70 mm aux performances thermiques et phoniques optimisées vise une homologation en 2017 et s'appuie sur plusieurs brevets en cours de dépôt. L'un de ses points forts est la ceinture thermique totale assurée par une pièce d'appui édifée sous la totalité de la véranda pour en assurer la RPT intégrale et faciliter ensuite le montage de la véranda « comme un Lego ». Autre atout, des châssis, fabriqués aussi dans son usine de Dompierre-sur-Yon. Encore améliorés, ils affichent un Uw performant : 1.4 pour un couissant 3 vantaux, en double vitrage, L 4,50 x H 2,40 m. Les vitrages SageGlass® seront en démonstration sur le salon : ils autorisent 4 niveaux de teinte pour moduler la protection contre la luminosité et la chaleur solaire, jusqu'à une quasi-occultation. Une commande murale radio pilote une impulsion électrique transmise en filaire (intégration discrète dans les profils alu) jusqu'au vitrage dont la teinte se modifie en fonction du niveau de protection requis. Le système de double panneau Sokotop, autre spécificité de la marque, optimise la performance thermique & phonique et permet d'intégrer l'éclairage d'une façon esthétique, à l'endroit exact voulu par le consommateur : il évite le placement obligatoire des spots sous les chevrons. Soko poursuit son travail de R&D en particulier sur l'isolation phonique en toiture, via une solution alternative au classique recours à des membranes. « Nous travaillons en collaboration étroite avec nos fournisseurs de panneaux », souligne Dany Rabiller. Adeptes d'une offre large, l'entreprise développe aussi des abris de piscine, pergolas et préaux, y compris de grande portée, avec charpente acier. Sur le registre de la pergola, Soko teste avec succès des solutions évolutives permettant de passer d'une structure minimaliste à une véranda grâce à une conception à RPT, avec stores et coulissants de verre ou coulissants véritables. L'avenir de la pergola ! L'activité de Soko se répartit ainsi aujourd'hui : véranda classique 60 %, véranda contemporaine 30 % (plafond plat, volets roulants et BSO + Sokotop) et pergola 10 %.

Recrutement qualitatif

Sur le salon, Soko mettra en avant ses atouts produits & services pour convaincre. Il entend recruter de nouveaux clients à qui il propose plusieurs niveaux de partenariat en fonction de leur implication dans l'activité véranda et de la taille de leur entreprise. Parmi ces formules de partenariat, le réseau de Distributeur Certifié sous enseigne Vérandas Soko (25 membres



Nouvelle gamme de vérandas 70 mm. ©Vérandas Soko.

en 1 an) est un concept inédit : « Il y a un an, nous avons lancé un contrat de réseau gratuit, sans droit d'entrée ni cotisation mensuelle. Nous fournissons support et accompagnement clients avec notamment des outils d'aide à la vente à la carte... tout un panel de services en échange de l'exclusivité sur 3 ans et d'un certain volume d'affaires. Loin des obligations d'une franchise ou d'une concession, cette formule préserve l'indépendance des distributeurs ». Un modèle de partenariat qui peut permettre à certains de lancer leur propre structure sans avoir de showroom ni dangereusement grever leur budget. Le 1^{er} critère de recrutement est la conscience de l'importance du métré dans la vente/pose de vérandas, sachant qu'une formation commerce, métré, pose est assurée à l'usine ou chez eux. Ils sont en outre accompagnés sur le terrain dans leur 1^{ère} prise de cotes et 1^{ère} pose. La proposition de 3 niveaux de préfabrication à la commande ainsi que la livraison directement sur le chantier pour chaque projet sont des atouts de poids pour convaincre les professionnels de choisir les vérandas Soko. Objectif à l'horizon 2020, avoir un distributeur certifié par département, la région Est/Rhône-Alpes étant le secteur géographique de recrutement prioritaire et la qualité des recrues essentielle aux yeux de Dany Rabiller : « Les professionnels sont la vraie valeur ajoutée ». Très à l'écoute de leurs besoins, il met en avant le relationnel convivial et simple instauré avec ses réseaux, celui de Distributeur Certifié étant animé chaque année par une convention nationale (les 12 et 13 janvier en 2017) et des conventions régionales. Il est prêt pour le marché de la véranda de demain : « Il sera coupé en deux. L'amélioration de l'habitat, avec plus de performance et d'isolation, y compris en neuf. Et l'extension de l'habitat, non plus cantonnée aux plus de 45 ans, mais largement souhaitée de plus en plus tôt pour avoir davantage d'espace à vivre et voir dehors ». Quant aux réseaux, l'avenir est à la gratuité ! Soko ouvre la voie... Rendez-vous **Stand E55. III**



BRUNO BARLET, L'ÉQUILIBRE ENTRE EXIGENCE ET BIENVEILLANCE

Bruno Barlet, nouveau Directeur Général de Somfy France.

Le nouveau Directeur Général de Somfy France, nommé au printemps, a évolué durant 28 ans chez Legrand, spécialiste des infrastructures électriques et numériques du bâtiment. Très reconnaissant envers ce groupe auquel il doit de grands bonheurs professionnels, il aborde ce changement avec enthousiasme : il est sain de « ne pas rester dans sa zone de confort » !

À 51 ans, c'est donc une nouvelle page de sa vie professionnelle qu'il écrit. Sa rencontre avec Frank Schädlich, Directeur Général Délégué Business & Marketing Europe, Middle-East & Africa, membre du Comité Exécutif de Somfy, a été déterminante dans la décision de ce diplômé de l'ESC Saint-Etienne. Des études choisies par « prédisposition aux métiers du business, commerce, stratégie, marketing, management », univers dans lequel le jeune Bruno s'est tout de suite senti à l'aise. Il entre chez Legrand à la sortie de l'ESC en 1988, lui donnant la préférence pour son écosystème, le bâtiment, et son orientation B2B qui lui paraît plus passionnante et porteuse de relations d'affaires inscrites dans la durée. Du poste de commercial à celui de chef des ventes régional, de missions sur la supply chain au registre du marketing à l'international (il a parcouru l'Europe, l'Asie et les USA), il évolue jusqu'à sa nomination au poste de Directeur France début 2014. Plusieurs managers de Legrand ont marqué son esprit par leur simplicité, leur proximité et leur « sens du management équilibré entre exigence et bienveillance ». Cet équilibre est devenu sa « propre marque de fabrique ».

« D'une très belle entreprise à une autre très belle entreprise »

Son arrivée chez Somfy est un « beau challenge » : il connaît le bâtiment, les contraintes imposées aux entreprises de ce secteur et les canaux de distribution associés. Il juge essentielle la relation instaurée avec les Partenaires Somfy, bien au-delà d'un rapport client/fournisseur, pour « réussir ensemble ». L'ADN commun aux 2 groupes lui donne des repères. Il maîtrise les technologies liées à la connectivité du bâtiment et la stratégie appliquée au résidentiel, domaine clé pour Somfy : « La maison connectée, c'est vraiment maintenant que tout se joue, au moment où il existe des solutions fiables, simples, accessibles en prix et où le public est plus averti : tous les ingrédients sont là pour que le marché décolle » ! Sa mission à la tête de Somfy France se résume en 2 mots : « Continuité et accélération ». L'innovation sera l'un des moteurs de cette accélération : Bruno Barlet entend que l'équipe France agisse sur ce registre, sur tous les plans - produits, services, relations clients... Il aura donc l'occasion d'œuvrer avec

son prédécesseur, Serge Darrieumerlou, nommé Directeur Innovation du Groupe. « L'innovation la plus pertinente est celle qui règle un problème », suggère-t-il, évoquant l'intérêt d'explorer les modes de vie du consommateur et sa façon d'utiliser les produits. Le collectif, le sens de l'équipe, auquel il croit beaucoup, font aussi partie des ingrédients pour tenir sa feuille de route, comme le digital ou la proximité clients et partenaires.

Côté France, l'idée est de « bien travailler avec les équipes en place pour aller plus vite et plus loin », sachant que « la mobilité dans l'entreprise est une vraie valeur : tisser des relations avec des personnes différentes, se décroiser... Il y croit beaucoup pour avoir lui-même rempli 10 postes et vécu 4 déménagements quand il travaillait chez Legrand !

Il doit peut-être à sa région d'origine, le Sud de l'Auvergne, d'être « très Nature ». « C'est ma seconde nature », glisse cet adepte de ski, VTT et randonnée, qui ne perdra pas au change en quittant Limoges pour Cluses. Grand voyageur, il a apprécié lors de chaque déplacement « la richesse des rencontres et une occasion de mieux comprendre le monde ». Dans une Europe « formidable, par ce côté puzzle infini de cultures, paysages et langues », il avoue une petite préférence pour l'Irlande, un pays brut, face à l'océan : « J'aime bien les pays auxquels les gens, les paysages et la culture donnent un relief particulier... les contrées non standardisées ». Logique, pour ce dirigeant qui apprécie ce qui est simple et beau, aime être sérieux et engagé sans se prendre au sérieux ni jouer un rôle. Nature aussi dans sa relation à l'autre, cet humaniste exigeant mais bienveillant s'avoue impatient. Travailleur, volontaire, engagé, jouant plutôt collectif et aimant le mangement, il affiche sa capacité à comprendre son environnement et se projeter dans l'avenir en emmenant ses équipes dans un projet dont il sait clarifier le sens. ■■



LE SYAM : SUPPRIME LA PESANTEUR DE L'APESANTEUR

Si besoin, le syam peut être installé en retrait derrière une porte ou même dans une autre pièce. On peut donc toujours l'utiliser !

Parce que la sécurité sur un chantier concerne toutes les entreprises exposées au risque de chute, l'entreprise SYAM Distribution, créée en 2007, a conçu un système d'ancrage transportable révolutionnaire. Depuis près de 10 ans, le SYAM s'est forgé une solide réputation chez les artisans menuisiers, métalliers, maçons... qui sont de plus en plus nombreux à s'équiper. Tous les avantages du SYAM au travers de ceux qui en parlent le mieux : les utilisateurs.

SYAM : le B.A-BA d'une B.A

Savez-vous que, rien que cette année, dans le secteur du BTP, 29 techniciens ont perdu la vie suite à des chutes de hauteur ? Et que 16% des accidents de travail étaient causés par ces mêmes chutes ? Parce que tout chef d'entreprise doit avoir à cœur de sécuriser la pratique professionnelle de ses collaborateurs, le SYAM représente la solution qu'ils attendaient depuis longtemps. "Quand on y songe, le système est assez facile. On se demande même pourquoi on ne l'a pas développé plus tôt. Le SYAM, pour tout chef d'entreprise, est vraiment le B.A-BA de notre B.A ou, mieux qu'une bonne action, un devoir de sécurisation de la pratique professionnelle de l'ensemble de nos collaborateurs", explique Loïc Cabero, gérant de la SARL CB Menuiserie, à Saint-Herblain. Concrètement, le SYAM permet à tout technicien devant travailler au bord du vide de sécuriser sa pratique grâce à un système

d'ancrage transportable. Plus besoin de trouver un point d'ancrage fixe pour attacher cordes et harnais. Pouvant être utilisé sur tout type de support comme un plafond tendu, un faux plafond... le SYAM peut être installé, soit devant l'ouverture, soit à distance, derrière une porte. "Grâce à ce système, une chute est quasiment impossible", poursuit Loïc Cabero. Aucune détérioration n'est à redouter, puisque le SYAM n'implique aucun perçage. Léger, pratique à transporter dans son sac à dos et installé en moins de cinq minutes par des mains expertes, il permet enfin aux techniciens de travailler à la fois plus vite, car ne perdant plus de temps à se sécuriser avec une main, et mieux, puisqu'entièrement concentrés sur leur mission, sans parfois ressentir "la pesanteur de l'apesanteur" ! Un choix tout sauf cornélien pour bon nombre de dirigeants d'entreprises de BTP, soutenus



Ayant les deux mains libérées, le poseur travaille rapidement et en toute sécurité



Le point d'ancrage étant situé au dessus de l'utilisateur, le risque de chute est impossible

dans leur investissement par des aides publiques pour acquérir et former leurs équipes au fonctionnement du SYAM.

Un gain de temps inestimable

Gérant l'entreprise familiale SALERY Menuiserie, qui a soufflé ses cinquante bougies, Jean-Luc Salery a orienté la structure dans la pose d'éléments de menuiserie intérieure, extérieure, de parquets, lambris, ainsi que dans l'agencement de cuisine ou de placards. "Des moyens de sécuriser toute intervention en hauteur de mes collaborateurs, j'en avais cherchés", confie l'entrepreneur ravi d'avoir acquis le SYAM depuis près de quatre ans. "Je n'ai jamais trouvé mieux que ce système pour sécuriser les membres de mon équipe, gagner en temps et donc en productivité, et rassurer mes clients". Totalement fixé en appui au sol et sur le mur, le système d'ancrage correctement mis en place ne bouge plus. Aucune trace n'est également à redouter. "Pour nos poseurs, le confort de travail est inestimable. Eux qui devaient auparavant travailler avec une seule main, puis que la seconde leur servait à se stabiliser, ont aujourd'hui les coudées franches pour œuvrer très confortablement. Sécurisés, ils peuvent déambuler avec beaucoup plus d'assurance et de rapidité à l'extérieur des façades. Ainsi, pour la pose de volets roulants, nous pouvions, pour certains bâtiments, avoir besoin de

quatre heures pour chaque volet. Aujourd'hui, nous mettons 1h30... et ce, sans jamais craindre la moindre chute". Les avantages du SYAM ne se limitent pas à la sécurisation dans le vide. "Le SYAM est aussi très utile lorsque nous voulons sécuriser le geste de réception d'un escalier, par exemple. Classiquement, dans ce genre de situation, un technicien attend au premier étage que l'escalier soit monté. Puis, il tire l'escalier vers lui et c'est à ce moment précis que la chute peut survenir. Avec le SYAM, l'approvisionnement de nos chantiers est également 100% sécurisé". Enfin, avantage non négligeable : le SYAM permet de valoriser la pratique professionnelle de ses détenteurs auprès de leur clientèle. "Je me souviens d'un chantier sur lequel nous étions intervenus. Il s'agissait d'une très belle maison de maître, à Saint-Hippolyte du Fort, près de notre lieu d'implantation, dans le Gard (30). Son propriétaire, un médecin pompier, voulait rénover son habitation et nous avait confié la pose de ses volets du deuxième étage. Ce client était inquiet quant à la sécurité des membres de mon équipe. Lorsque je lui ai exposé la façon dont nous allions travailler et que je lui ai présenté quelques images du SYAM, j'ai vu son visage s'éclairer et se détendre. Il savait que les hommes ne s'exposaient à aucun risque et que nul accident n'était à redouter".

La formation, complément indispensable

Près de Nantes, même plébiscite. Gérant d'une entreprise de menuiserie depuis 24 ans, Loïc Cabero sécurise chacune des interventions de ses 10 salariés. "Nous avons acquis le SYAM depuis un an et nous pouvons dire sans hésiter qu'il y a réellement un avant et un après. L'après, ce sont des clients rassurés, détendus à l'idée de voir vos techniciens se sécuriser avant chaque intervention. L'après, c'est également l'image de ma société optimisée par la mise en sécurité de ses équipes. Lorsque mes devis concernent une intervention importante en menuiserie ou qu'ils sont adressés à des architectes, je mentionne toujours le coût - mineur - de la sécurisation de mes poseurs. Même symbolique, ce poste contribue à donner de ma société l'image d'une structure qui investit pour la sécurisation de ses techniciens, et cela s'avère très positif pour nous (...) Aujourd'hui, j'accepte des chantiers que je ne pouvais honorer auparavant, car les conditions d'accès étaient trop difficiles. Le SYAM a donc été un investissement relativement vite amorti au regard de mon carnet de commandes ! 90% des chantiers sont désormais réalisables avec ce



Avec le SYAM, Le poseur effectue un travail de qualité sans stress

système de fixation mobile. Pour preuve : Je viens de conclure un contrat de collaboration avec un cabinet immobilier pour la pose de volets roulants dans des immeubles de grande hauteur. La raison ? Mes honoraires, intégrant le SYAM, s'avèrent nettement moins élevés que ceux d'entreprises incluant le recours à des échafaudages ou des nacelles spécifiques".

Un investissement en tous points gagnant qui, pour être parfaitement compris et valorisé quotidiennement, doit s'accompagner d'une solide formation pour tous les opérateurs. Cette formation se doit d'être adaptée à chaque entreprise, chacune ayant des attentes spécifiques en fonction, non seulement de ses spécialités, mais aussi du bassin géographique sur lequel elle intervient. "La formation permet de mettre en confiance nos salariés. Le formateur de SYAM Distribution vient dans l'entreprise, leur expose la façon dont il faut installer le système d'ancrage. Chacun met en pratique ses conseils, se suspend dans le vide et apprécie la mobilité induite par le fait que les deux mains soient libérées de toute contrainte. Peu à peu, les poseurs gagnent en confiance et en dextérité. Je dois reconnaître que le formateur est particulièrement à l'écoute de chaque question et fait toujours du cas par cas. Jamais de la formation standardisée. Il reste de surcroît parfaitement joignable par téléphone et il est arrivé que mes techniciens lui envoient une photo pour lui demander conseil sur un point très spécifique. Il a répondu très vite et de façon toujours très experte."

L'adaptation absolue

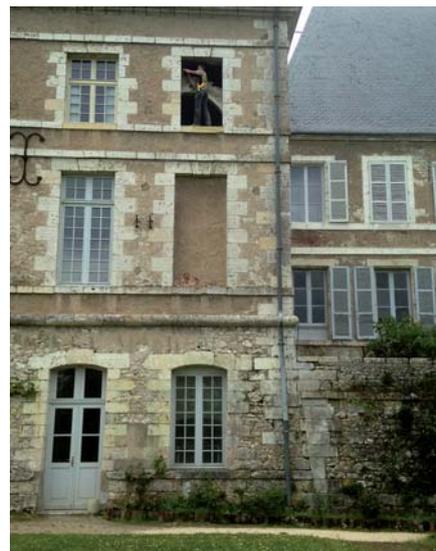
A Paris, où l'intervention des entreprises de menuiserie concerne essentiellement des appartements dans des immeubles souvent élevés, posséder un système SYAM prend tout son sens. Une nécessité qu'a vite compris Christian Forestier gérant de la société BVL Menuiserie, située rue du Faubourg Saint-Antoine, dans le typique quartier des artisans du XI^e

arrondissement. "Dès que nous devons intervenir en extérieur, nos collaborateurs utilisent systématiquement le SYAM. Je me souviens, entre autres, d'un chantier sur lequel nous sommes intervenus sur les fenêtres. Nous étions donc contraints de travailler en extérieur. L'immeuble se structurait autour de sa cage d'escalier, elle-même composée en son centre d'une large colonne de 12 mètres. Toute intervention était - eu égard à la configuration du site - très délicate. Grâce au SYAM, nous avons pu répondre aux attentes du syndic qui nous avait mandatés et qui refait depuis régulièrement appel à nos services, connaissant notre spécificité de pouvoir intervenir dans des configurations très difficiles d'accès".

Une sécurisation qui n'a pas de prix

Ancien poseur lui-même, Sylvain Knepfel, gérant de l'entreprise Côté Ouverture, à Riorges dans la Loire (42), mesure mieux que quiconque le risque de chute et refuse que le vertige soit un critère discriminant à l'embauche d'un poseur. "Cela ne peut être un motif justifiant le choix de ne pas recruter, puisque, dans l'absolu, le poseur ne court aucun danger à exercer une partie de sa pratique professionnelle dans le vide. Avec le SYAM, c'est ce que nous garantissons à chacun de nos 34 collaborateurs". Au coût de l'investissement nécessaire à l'acquisition d'un SYAM, Sylvain Knepfel est catégorique. "Non seulement ce dernier reste très abordable pour un chef d'entreprise, mais surtout, pouvez-vous évaluer le coût d'une vie humaine ? Tout entrepreneur, dans nos secteurs d'activité, assume la responsabilité de fournir à ses salariés des conditions de travail exemptes de risque. Le SYAM contribue à leur sécurisation. Un investissement qui, pour moi, en vaut la peine, quel que soit son prix." Un mode de pensée qui fait des émules, à en juger par le succès de la démonstration du SYAM lors des journées portes ouvertes de l'entreprise. "Chaque année, j'organise des portes ouvertes. Lors de la dernière édition, j'avais demandé à SYAM Distribution d'être présente et de réaliser des démonstrations de son système d'ancrage. Entre 80 à 90 artisans y ont assisté. Certaines ventes ont été réalisées. Mais au-delà, nombre d'entre eux ont mieux cerné la prise de risque qu'ils encouraient et/ou faisaient encourir à leurs collaborateurs. Depuis, certains ont recruté de nouveaux salariés et ont acquis un SYAM, désormais convaincus de ses atouts manifestes, à commencer par le plus important : le SYAM sauve des vies !". ■■

Publi-reportage



Grâce à la formation dispensée systématiquement par SYAM Distribution, les poseurs travaillent en toute tranquillité quelque soit la hauteur

VOTRE SPÉCIALISTE EN
**PROTECTION
SOLAIRE**

STORES EXTÉRIEURS
STORES INTÉRIEURS
SUR-MESURE



LE LINER DE PÉROLS : UN DÉFI ARCHITECTURAL RELEVÉ PAR SCHÜCO

Le Liner est la première réalisation du vaste projet « ODE à la mer » engagé par Montpellier Agglomération.

Le Liner est la première réalisation du vaste projet « ODE à la mer » engagé par Montpellier Agglomération ainsi que les communes de Pérols et de Lattes. Cet immeuble se compose d'un ensemble de bureaux et de commerces R+7 de 11 200 m². Le Liner est un signal architectural dans le paysage mais également un modèle sur le plan environnemental.

L'immeuble de bureaux et de commerces du Liner de Pérols, près de Montpellier a été équipé avec les systèmes de façade FW 50+ et de fenêtre AWS 60 BD de Schüco. Schüco propose une gamme complète de solutions répondant aux plus hautes exigences en termes de design, de maîtrise énergétique, de confort et de sécurité. Le Liner fait partie de la nouvelle génération de bureaux conformes à la RT 2012, tout en proposant une architecture à la sobriété chaleureuse. Le promoteur Montpellierain, Les Villages d'Or, signe ici une réalisation d'envergure, qui abrite notamment des commerces aux rez-de-chaussée et son siège social dans le reste du bâtiment. Si la construction

peut fasciner par sa taille et sa forme, Le Liner « est un archétype du tertiaire de la côte méditerranéenne. Il affiche une identité architecturale fortement emprunte de son environnement » précise Caroline Cazelles, chargée de communication aux Villages d'Or. Ce bâtiment paysage requiert un design et une efficacité énergétique optimale afin d'afficher une esthétique rappelant « tour à tour les grands immeubles modernes du front de mer, les paquebots et les reliefs de l'arrière-pays, tout en conservant une signature contemporaine » ajoute Caroline Cazelles. C'est pour sa compréhension et sa maîtrise de l'ensemble de ces aspects que Schüco a été choisi pour répondre à ce projet.

« Si l'on observe Le Liner depuis le littoral, la silhouette du Pic-Saint-Loup apparaît à l'horizon comme son double lointain » Philippe Cervantes, Architecte associé du Projet Le Liner, Agence A+.





Le système de fenêtre à ouvrant caché Schüco AWS 60 BD propose un large éventail de solutions d'intégration

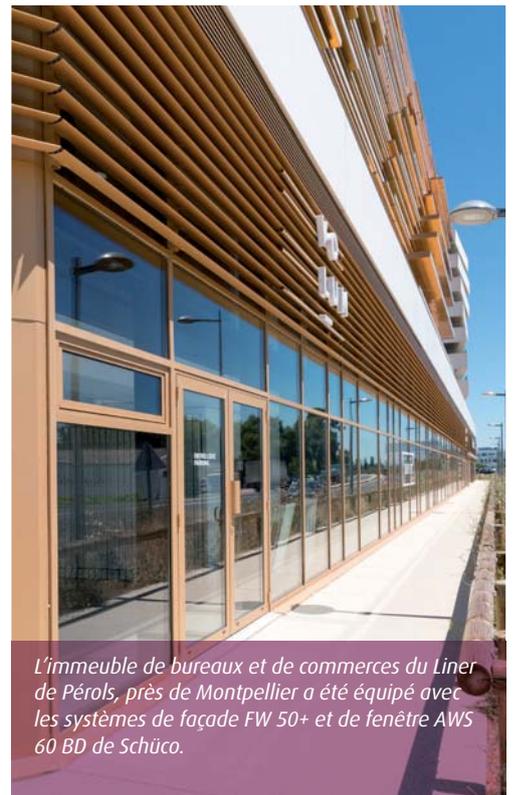
La ligne architecturale choisie

On retient du projet une volonté de créer une réalisation à la silhouette évolutive et résolument moderne.

« Le Liner peut être défini comme un bâtiment paysage, situé à proximité des vignes et des étangs qui bordent le littoral, dans un environnement plat et sans repère particulier. Ce projet réussit le pari du mariage improbable entre la montagne et un paquebot. Le Liner s'inspire fortement de son environnement. Si l'on observe Le Liner depuis le littoral, la silhouette du Pic-Saint-Loup apparaît à l'horizon comme son double lointain » explique Philippe Cervantes, Architecte associé du Projet Le Liner, Agence A+. Afin de répondre à la demande d'esthétisme et de maîtrise environnementale, Schüco a proposé à l'agence A+, l'installation de ses systèmes de façade FW 50+ et de fenêtre AWS 60 BD.

La façade Schüco FW 50+

Avec la façade FW 50+, Schüco permet d'atteindre toutes les exigences d'isolation thermique et acoustique, notamment pour la RT2012, grâce à un large éventail de solutions thermiques (3 niveaux thermiques disponibles, $U_f = 1.02 \text{ W/m}^2\text{K}$) mais aussi par sa capacité à recevoir des remplissages techniques (épaisseur max = 64 mm, reprise de poids max = 700 Kg). Ce système de



L'immeuble de bureaux et de commerces du Liner de Pérols, près de Montpellier a été équipé avec les systèmes de façade FW 50+ et de fenêtre AWS 60 BD de Schüco.

façade associe performance et design architectural grâce à une grande finesse des masses vues (50 mm Int/ext), et ses multiples déclinaisons (trame H, trame V, fixe=ouvrant).

La fenêtre Schüco AWS 60 BD

Le système de fenêtre à ouvrant caché Schüco AWS 60 BD propose un large éventail de solutions d'intégration qui se sont avérées parfaitement adaptées aux principes de pose sollicités sur ce chantier. L'esthétique sobre et soignée de cette fenêtre s'adapte parfaitement au style moderne du projet et apporte une discrétion à l'ensemble architectural. Les qualités d'étanchéité et acoustiques des fenêtres AWS 60 BD, importantes compte-tenu de l'exposition maritime du bâtiment, ont été décisives quant au choix de ces produits. Les grandes performances thermiques de ce système constituent également l'un de ses atouts pour ce type de projet. ■■

FICHE DE CHANTIER

Le Liner de Pérols

Avenue Georges Frêche, 34473 Pérols

Maître d'ouvrage : Les Villages d'Or

Architecte : AGENCE A+ Architecture

Réalisation : Zonca - 82 Rue de la Croix d'Arles, 34690 Fabrègues ■■



SWAO

TROIS ANS APRÈS SON LANCEMENT

(De g. à dr) Arnaud Hennequin, Directeur des achats CETIH et Directeur industriel du pôle fenêtre.
Gwenaëlle Gérard, Directrice de l'usine de Roncey et François Guérin, Directeur Général.

Trois ans après le lancement de la marque Swao sur Batimat, nous vous proposons de faire le bilan de la marque, son positionnement au sein du groupe CETIH, l'occasion aussi de faire un point du côté des nouveautés qui sont présentées sur Artibat et Equipbaie. Visite sur le site de Roncey, une des unités de production PVC du groupe, qui offre également un grand showroom dans lequel il est possible d'avoir à portée de mains tout le savoir-faire Swao.

Le lancement de Swao en 2013 a été une étape importante pour le groupe CETIH (Compagnie des Équipements Techniques et Industriels pour l'Habitat) qui confirme ses ambitions en réalisant un CA de 150 M€, affiche 6 sites de production et emploie 950 salariés (1050 avec les intérimaires). Le groupe est doté d'un pôle énergies renouvelables (prise de participation Systovi). Issue de la métamorphose des fabricants historiques MTN et PAB basés à Roncey (50) et Saint-Macaire-en-Mauges (49), Swao déploie en vente directe auprès des professionnels (artisans, coopératives, CMistes et fenêtriers...) une offre complète et innovante adaptée au marché. L'offre Swao a été élaborée pour offrir à ses clients, en vente directe, des produits performants, une pose simplifiée et des solutions démultipliées, tout en apportant un service soigné et un accompagnement en terme de marketing et communication. « CETIH n'était pas présent sur l'activité directe, précise François Guérin son dirigeant. L'objectif de Swao est d'être présent sur tous les secteurs de distribution, et ce avec pertinence ». Le groupe CETIH pense que le monde sera digital, écologique et collaboratif, et intégrera d'une façon

plus importante le bien-être de l'individu. La mission du groupe est de proposer des produits conformes à ces évolutions, des produits qui s'intégreront parfaitement aux enjeux de l'Habitat, en ciblant notamment l'enveloppe de la maison à travers la porte d'entrée, les fenêtres et la toiture active. Quelques fondamentaux de l'entreprise intègrent des valeurs fortes où l'individu est au centre des préoccupations : le respect, l'intégrité, l'esprit collectif, le sens du client, la dignité des salariés et le partage avec eux des résultats. Le mode de fonctionnement commun concentre le meilleur de chacun et bénéficie de la synergie d'un groupe qui encourage l'actionnariat des salariés (10% du capital). « Notre ambition est d'être un groupe de référence, par ses marques et ses produits pour contribuer à l'habitat durable, innovant et tourné vers l'Humain. » (François Guérin, Directeur Général). La production de 1 000 Menuiseries PVC/semaine est concentrée sur le site de Roncey qui est dédié aux fenêtres cintrées, plaxées, laquées, coulissants & portes d'entrée PVC : 10 000 m² bâtis sur 3,5 ha et 100 personnes pour une production à 100% PVC. Le site de Roncey est dirigé par Gwenaëlle Gérard, une jeune



La principale nouveauté Swao : la nouvelle porte Aluminium 80mm, équipée de serrure motorisée et invisible en option (Führ).



Gwenaëlle Gérard, Directrice de l'usine de Roncey, une jeune femme dynamique qui manage avec talent le confort de ses équipes et la productivité de son usine.

femme dynamique qui manage avec talent le confort de ses équipes et la productivité de son usine. Les opérateurs sont encouragés à suggérer des améliorations du travail au quotidien et, disposant des indicateurs produit et qualité, participent à des challenges motivants pour améliorer la performance. « C'est sur le site de Roncey qu'arrivent toutes les commandes MA5P ! » précise t'elle. (traduisez Mouton à 5 pattes). Une ligne dédiée au cintrage par air chaud et aux formes spéciales permet de réaliser des ensembles menuisés complexes. Les bains d'huile pour réaliser le cintrage du PVC ont été abandonnés afin d'éviter « la pollution » des ateliers. Le principe de cintrage à air chaud améliore considérablement les conditions de travail de ce poste. La logistique (flotte Swao) est un des atouts de la production à la commande et du respect des délais stricts de livraison. La montée en puissance des commandes de fenêtres aluminium a imposé une réorganisation des ateliers en intégrant une gestion en flux tendu. L'installation d'un transstockeur référençant 3 couleurs de profilés (9016, 7016, 2100) a amélioré le délai de livraison sur ces 3 références. Le site de Saint-Macaire pour fenêtres & coulissants est dédié à l'aluminium. 15 300 m² de

bâtiments sur 6 ha et 150 personnes. Swao est dotée d'un service client sur chacun des 2 sites. Ses portes d'entrée bois et alu (sur cadre ouvrant composite) sont fabriquées à Machecoul, site de 35 000 m² produisant pour toutes les marques de CETIH, avec 350 personnes ; les portes acier sont fabriquées à Roanne (42). Au CETIH Lab, le groupe a concentré les activités de développement des nouveaux produits, création/design, achats et essais - AEV, finitions bois, assemblages collés - tests de vieillissement et de formes par impression 3D au programme. Le CETIH services regroupe le SAV et les services vers les pros. Swao met à la disposition de son client tous les outils de communication nécessaires en fonction des besoins, en neuf comme en rénovation, afin d'avoir toutes les chances de réussir dans les foires de l'habitat : fonds de stands, produits mis en situation, outils marketing. Le service marketing aide et accompagne les équipes commerciales et ses clients par la réalisation de catalogues complets montrant la largesse des gammes et des modèles, mais aussi par des aides à la vente comme, par exemple, la création de nuanciers de matières et de couleurs qui permettent au client final de se projeter et donc de mieux choisir.

1 - Le site Swao de Roncey, l'unité de production PVC.

2 - Cintrage du PVC par air chaud.

3 - Le showroom de Swao à Roncey présente tout le savoir-faire de la marque.

4 - Fenêtre cintrée en PVC laqué. Swao.





Produits et nouveautés

Le groupe CETIH est l'acteur incontournable de la porte d'entrée Alu, PVC, Mixte bois/alu et acier au travers de ses marques Bel'm, Zilten et Swao. Des marques au positionnement différent proposant des modèles exclusifs à chaque marque, combinant ainsi un nombre de modèles impressionnant (environ 450). « **Nous gérons toutes les diversités, c'est notre savoir-faire** » précise François Guérin. Côté fenêtres, le groupe est plus discret et produit 100 000 fenêtres par an. Il ne revendique pas de devenir un acteur majeur en ce domaine, mais d'apporter des solutions complémentaires à ses clients. Son savoir-faire en terme de sur-mesure sur les fenêtres PVC et les portes d'entrées, fait partie des forces produits de la marque. Tout comme, l'ouvrant discret® (dénomination commerciale déposée) de Primo Alu (Uw jusqu'à 1.3 en OF et 1.5 en coulissant) qui connaît une forte croissance. Cet ouvrant caché sans joints apparents, est le fruit du partenariat avec Kawneer. Le design est contemporain pour Primo, plus arrondi pour Optimo. Le principe d'assemblage est celui du serti/collé : sertissage renforcé par injection d'une colle polyester bi-composant. Le principe permet

un clair de vitrage optimisé. Swao présente sur les salons Artibat et Equipbaie une offre produits élargie qui sera au catalogue 2017. Swao s'inscrit dans le concept de la maison 100% connectée afin de proposer une offre domotique globale : portes d'entrée, volets roulants, chauffage et éclairage peuvent être programmés en harmonie. Les produits Swao sont adaptés aux box des fabricants. Deux solutions proposées Somfy ou Delta Dore. La principale nouveauté Swao présentée lors des salons Equipbaie et Artibat est la nouvelle porte 80 mm, **Aluminium 80 mm**, équipée de serrure motorisée et invisible en option (Führ). La motorisation est donc totalement intégrée dans la porte et grâce à une pastille au dessus de la serrure, l'utilisateur effleure le détecteur afin d'actionner la porte. Une fonction anti panique est prévue lorsque l'on est à l'intérieur. Cette porte d'entrée 80 mm cumule robustesse et excellentes performances : Ud<1 (0,90) pour le thermique et 33 db pour l'acoustique. Swao s'adresse avec ces gammes multimatériaux à l'esthétisme différent, au marché de la maison individuelle mais aussi, celui du collectif. La porte aluminium **Grand trafic** correspond à une gamme certifiée, conforme au système 1 validé par

1 - Volet roulant à lames orientables.

2 - L'ouvrant Discret alu, une exclusivité Swao.

3 - Aperçu de la chaîne de laquage nouvellement installée.



Clémentine Tingaud, Directrice marketing et François Guérin, Directeur Général devant la porte Napilus.



L'atelier portes PVC



« Notre ambition est d'être un groupe de référence, par ses marques et ses produits pour contribuer à l'habitat durable, innovant et tourné vers l'Humain. »

François Guérin,
Directeur Général

le CSTB (sur les portes anti-panique), conforme au DTU 36.5 (système d'étanchéité périphérique). Elle bénéficie d'une endurance exceptionnelle avec un classement niveau 8 correspondant à 1 million de cycles et d'un seuil spécifique, ouverture intérieure et extérieure, à rupture de pont thermique.

L'innovation de Swao est de s'être équipée cette année d'une chaîne de laquage afin de pouvoir proposer à ses clients une **fenêtre PVC laquée** de qualité, garantie 10 ans dans des délais réduits (de l'ordre de 4 semaines). Un nuancier 14 teintes avec un toucher texturé pour certaines, permet au consommateur final de bien choisir sa fenêtre. Swao met tout en œuvre pour s'adapter aux besoins de ses clients, c'est le pilier central de la philosophie de l'entreprise. Notons quelques autres nouveautés à voir à Equipbaie comme la **porte Alu Grand Vitrage** nommée Phocéa, qui s'adapte aux nouvelles formes architecturales des maisons contemporaines. Ainsi qu'une nouvelle gamme de portes mixtes (bois/alu) signées Swao qui propose un esthétisme exclusif et de très bon coefficient Ud. Notons également le coulissant PVC laqué doté de profils très fins, il bénéficie d'un coefficient thermique plus important qu'un coulissant alu. Swao est présent à Equipbaie, **Hall 1 stand K48.** ■■



La porte Grand Trafic de Swao, classée au niveau 8. productivité de son usine.

Cadiou



PORTAILS CLÔTURES GARDE-CORPS CLAUSTRAS

**Cadiou sera présent au salon EQUIPBAIE
du 15 au 18 novembre - Pavillon 1 stand R65**

Nouveautés et innovations 2017

cadiou.bzh



INTERVIEW

SWAO

UNE OFFRE DE PRODUITS LAQUÉS

Arnaud Hennequin, Directeur Industriel Pôles fenêtres CETIH

L'Écho de la Baie : *Swao a intégré depuis peu sa propre ligne pour laquer les fenêtres ou portes PVC, qu'est ce qui a motivé ce choix ?*

Arnaud Hennequin : Notre motivation première était de pouvoir proposer au marché une fenêtre associant performance thermique et couleur. Les offres historiques en plaxé et teinté masse génèrent un stockage important et une offre limitée. Grâce au laquage nous offrons aux clients plus souplesse ainsi qu'un choix plus important de couleurs.

Quels sont, selon vous, les atouts d'une fenêtre PVC laqué ?

Pour les professionnels, on associe les avantages du PVC : la performance thermique et des coûts moins importants que l'aluminium. Si l'on se place du côté de l'utilisateur final, il bénéficie d'une offre couleur importante, des avantages du crédit d'impôt s'il est en rénovation grâce à la bonne performance thermique de ses fenêtres. Le consommateur saura aussi apprécier, la chaleur du PVC qui n'est pas un matériau froid comme l'aluminium.

Pouvez-vous nous décrire l'offre laquée de Swao en terme de produits ?

L'ensemble de notre périmètre produit blanc est déclinable en laqué, c'est-à-dire nos Portes d'entrée grand vitrage, ainsi que l'ensemble de nos gammes de fenêtres et coulissants PVC. C'est une offre simple à travailler pour nos clients professionnels.

Combien de coloris proposez-vous ?

Nous proposons en standard un nuancier de 14 teintes dont 5 teintes texturées, et sur demande nous réalisons l'ensemble des teintes RAL. Nous nous adaptons à tous types de chantiers grâce à notre capacité en sur mesure, au cintrage et autres formes personnalisées déclinables en couleurs sur du PVC.

Est-il possible d'envisager une bi-coloration ?

Oui, nous le faisons pour tous types de RAL.

Quels sont les délais de livraison pour vos clients ?

Actuellement nous sommes sur 6 semaines et travaillons à réduire ce délai.

Pouvez-vous nous parler des certifications des produits laqués sur le marché ?

Aujourd'hui l'aluminium s'appuie sur les labels Qualicoat et Qualmarine, le PVC laqué de son côté n'a pas accès à une certification avec cette notoriété. Depuis maintenant 2 ans, le SNEP porte auprès du CSTB un projet de certification de laquage sur PVC. Sans attendre une hypothétique certification, CETIH à innover avec ses partenaires en s'appuyant sur son expertise interne (Usine de Machecoul Qualicoat et l'usine de Roanne Qualisteelcoat) et sur un laboratoire externe nous permettant de garantir un niveau d'exigence qualité que sera supérieur à la future certification. ■■

Ouvrez-vous
de nouvelles
perspectives



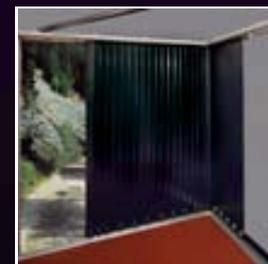
- VOLETS ROULANTS
- VOLETS BATTANTS



- PORTES DE GARAGES
- MOUSTIQUAIRES



- STORES MONOBLOC ENROULABLES



Une gamme complète pour l'habitat



EMAPLAST

CLIENT PILOTE D'eLOGISTICS, LE SYSTÈME DE LOGISTIQUE DE SFS INTEC

Rayonnage des vis qui intègre les boîtiers SFS Intec : en appuyant sur le bouton poussoir dès que le stock minimum identifié est atteint, le système génère une commande.

Emaplast, société de fabrication et de pose de menuiserie PVC, basée à Parné sur Roc (53), réalise un chiffre d'affaires cette année d'environ 9 M€ et emploie 64 salariés. Dirigée par Pascal Sanchez, Emaplast est aujourd'hui la société pilote du système de logistique modulaire proposé par SFS Intec. Visite dans cette entreprise qui a choisi la simplification de son processus d'approvisionnement pour plus de confort et d'économies.

Emaplast vend 70% de sa production aux professionnels et le reste en direct à une clientèle de particuliers dans la région. Ses partenaires historiques sont Veka, Reynaers, Euradif, SFS Intec, Sigenia, Ferco et Socredis. La fabrication de menuiseries impose en atelier, un stockage important de vis et une multiplicité de références. Les fabricants ont donc tendance à « sur-stocker » les éléments de quincaillerie de peu de manquer. Le principe du système de logistique d'approvisionnement de SFS Intec est à la fois simple et astucieux. Chaque rayonnage qui contient les boîtes d'emballage d'une référence de vis, est équipé d'un

boîtier qui indique à la fois la quantité minimum à avoir pour cette référence, mais aussi, qui permet au magasinier à l'aide d'un bouton poussoir, de lancer cette référence en commande. Il suffit simplement d'appuyer sur le bouton du boîtier pour déclencher automatiquement une commande chez le fournisseur ! Le boîtier se met à clignoter, ce qui indique au responsable de l'approvisionnement que la commande est prise en compte par une autre boîte qui centralise et recueille toutes les boîtiers qui clignotent et envoie une fois par semaine la commande chez SFS Intec. Le client est livré 4 jours après.



Zoom sur un boîtier de rayonnage.



Détail de la paumelle Dynamique de SFS Intec, un gain de temps en fabrication et en pose.

Des avantages considérables

Un principe simple pour des avantages considérables. Ce système permet de diminuer fortement les stocks car les quantités sont adaptées au besoin du client. Une étude basée sur un historique de commande du client lissé sur 12 mois, est nécessaire. SFS Intec analyse la consommation et optimise les stocks. Le process est ainsi facilité : en appuyant sur un bouton, on génère une commande. Cela évite des inventaires permanents, des erreurs de saisie, et surtout le « sur-stockage ». « Avant, on avait tendance à sur-stocker les vis, précise Pascal Sanchez, cela fait 6 mois que nous avons adopté ce système de logistique d'approvisionnement et cela fonctionne vraiment bien. Nous optimisons nos stocks, nous réalisons des économies de temps et d'argent ». « Nous adaptons le process sur la façon de travailler de notre client, cela colle en permanence à ses besoins » ajoute Christophe Salique, Responsable eLogistics de SFS Intec. « Il existe aussi d'autres systèmes en Bluetooth qui permettent de connaître le jour de livraison. Nous sommes en mesure de gérer une quantité illimitée avec un nombre de références illimité : tout est paramétrable à souhait sur place ou à distance. Le fournisseur échange des fichiers standardisés Edi avec son client, sans aucune intervention manuelle.

« On module toutes les données quantitatives et on reparamètre à distance si besoin. Pour être au service de nos clients, nous analysons au plus juste les consommations et nous identifions les produits qui « tournent » et en quelle quantité. Nous évitons ainsi les stocks qui dorment. » Ce service logistique permet à la société SFS Intec de fidéliser ses clients car c'est un projet qui doit se gérer sur du moyen terme. Le système est ouvert puisqu'il permet, si le client le souhaite, d'intégrer d'autres fournisseurs dans ce processus d'approvisionnement.

Le gain de temps en atelier

« Tout ce qui peut nous faire gagner du temps en atelier est très bénéfique à la société mais aussi aux salariés » précise Pascal Sanchez qui prend l'exemple de la nouvelle paumelle Dynamique de SFS Intec pour les portes d'entrée en PVC dont le lancement a eu lieu à Batimat en 2015. « Cette paumelle nous a apporté un gain de temps énorme en atelier ! La personne de la production qui est chargée de ce poste ne fait plus que 6 trous au lieu de 46 ! Sans compter qu'on niveau de la pose, il n'y a plus besoin de « guidage » de la porte d'entrée, elle se pose en façade. Nous avons fait là aussi des progrès considérables, nous y gagnons en confort, en temps et en argent ». ■

1 - (De gauche à droite) Christophe Salique, Responsable eLogistics de SFS Intec, Pascal Sanchez, dirigeant d'Emoplast et Olivier Chupin, Technico-commercial Menuiserie et Industrie chez SFS Intec.

2 - Ce boîtier placé dans l'atelier, centralise et génère seul les commandes selon un paramétrage étudié et analysé.

3 - La paumelle Dynamique de SFS Intec, présentée à Batimat en 2015, réduit considérablement le perçage en atelier.





LA FORCE D'UNE PRÉSENCE LOCALE, LA PUISSANCE D'UN GROUPE INTERNATIONAL

SVM et AluK aux côtés de l'équipe du MHRC, unis par des valeurs communes.

Entre SVM, numéro un de la fabrication industrielle de menuiseries PVC et Aluminium en Languedoc-Roussillon, et AluK, gammiste aluminium (filiale française du groupe AluK), c'est déjà une vieille histoire. Depuis 8 ans, la société languedocienne s'adosse à la force du groupe AluK pour développer sa croissance. Flash back sur la généalogie d'un succès.

Naissance d'un leader en terre languedocienne

Tout commence en 1999. La société Saint Laurent PVC se crée et décide de s'implanter en Languedoc-Roussillon et dans l'ouest de la région PACA. Son cœur de métier : la fabrication de menuiseries aluminium et PVC, à échelle industrielle.

Aujourd'hui encore, l'ancrage local est un argument fort de la « culture SVM », qui le considère comme un axe de développement important, renforçant ainsi sa proximité avec l'ensemble de ses clients.

Et en 2008, la magie opère ! SVM rencontre AluK. Ensemble, les deux entreprises vont déployer efforts et innovations pour s'enrichir de leurs compétences respectives. Objectif pour SVM : être accompagné par son fournisseur AluK, dans le développement d'une offre complète adaptée aux professionnels du secteur du bâtiment.

Et parce que qui dit adaptation implique également évolution au secteur d'activité, SVM décide de passer la vitesse supérieure en investissant dans le développement de nouvelles infrastructures équipées d'un parc machines à la pointe de la technologie et renouvelé tous les cinq ans. En 3 ans, trois sites de production ont été créés, avec chacun ses spécialités : le PVC à Aubais, l'aluminium à Lunel et les produits atypiques et techniques (portes suspendues, portes repliables, coulissant à relevage...) à Gallargues. Au total, la petite structure du Languedoc a considérablement agrandi et diversifié son espace de production, passant de 3 000 m² à 12 500 m². Aujourd'hui, plus de 200 châssis PVC et une

centaine en aluminium sont produits chaque jour. Tous les collaborateurs SVM, passionnés et créatifs, établissent des synergies avec AluK pour répondre aux « défis menuiserie » de l'habitat collectif et individuel, et s'imposent désormais comme des référents experts auprès des clients prescripteurs et maîtres d'œuvre.

Une relation gagnant/gagnant

Professionalisme, fiabilité, approche clients personnalisée, présence locale accrue... : telles étaient les visions respectives et partagées par SVM et AluK. Un bon début pour créer des synergies chez ces deux acteurs du secteur de la menuiserie. Partenaires depuis 2008, les deux structures établissent une relation client - fournisseur basée sur la complémentarité : SVM proposant la force de son réseau de prescripteurs, AluK, des produits adaptés aux professionnels du secteur et des services associés, comme l'accompagnement technique ou la communication personnalisée.

Un ensemble de moyens techniques et humains a donc été conçu pour optimiser la réussite de ce duo gagnant/gagnant. Outre l'accompagnement personnalisé, de la prise de commande jusqu'à la livraison, AluK a créé AluK Therm ©, logiciel permettant aux clients de configurer des gammes de produits et d'obtenir ainsi les meilleures performances thermiques. Un support technique chargé de guider les clients dans les meilleurs choix de produits, un bureau d'études intégré et une solution informatique de gestion des commandes complètent cette stratégie.

UN EXEMPLE DE LA COLLABORATION RÉUSSIE ENTRE SVM ET ALUK : LE WORKSHOP DU 8 JUILLET 2016

Réunis par SVM et AluK, une quinzaine d'architectes de la région Languedoc-Roussillon-Midi-Pyrénées a pu approfondir ses connaissances sur la gamme des produits AluK, et en particulier celles concernant le coulissant 67CL36. Les professionnels locaux ont également pu se familiariser avec le logiciel AluK Therm©. Une rencontre placée, à la fois sous le signe du professionnalisme, mais également de la convivialité, puisque la journée s'est achevée par un tournoi de golf amical. ■■

Les architectes languedociens affûtent leurs connaissances sur les produits AluK.





Plan de coupe de la gamme 67

La nouvelle gamme 67 : emblématique du partenariat SVM/AluK

Créée par AluK, la gamme 67 conjugue hautes performances thermiques et acoustiques, polyvalence et rapidité de la mise en œuvre. Une offre complète de solutions sur-mesure (frappes, coulissants, portes...) qui permet de mixer les designs adaptés aux besoins de l'habitat collectif ou individuel, ainsi qu'à ceux du non résidentiel. La gamme 67 répond ainsi aux exigences réglementaires et énergétiques imposées par le Crédit d'Impôt pour la Transition Energétique (CITE). Des arguments qui ont su convaincre SVM de distribuer les produits AluK auprès de ses clients. La dimension esthétique est par ailleurs totalement intégrée à cette nouvelle gamme. Quels que soient la configuration et le style du projet (traditionnel, design...) il y a toujours un produit de la gamme 67 qui correspondra aux attentes de l'utilisateur. Le coulissant 67 CL 28 illustre cette volonté, en présentant des lignes droites et tendues, et en étant disponible en versions coulissantes 2 et 3 rails et jusqu'à 6 vantaux, galandages mono et bi-rails jusqu'à 4 vantaux. Cette gamme, proposée avec plusieurs dormants monobloc ou périphériques, couvre à la fois les besoins en isolation dans le neuf ou la rénovation, ceci avec une grande rapidité de mise en

œuvre. Enfin, de nombreux accessoires viennent la compléter, comme des serrures multi-points, des systèmes d'ouvertures et de roulement jusqu'à 200 kg...

SVM/AluK : Au-delà du partenariat professionnel...

Animées des mêmes valeurs, les deux sociétés ont voulu matérialiser leurs engagements mutuels en s'investissant dans une action véhiculant leur état d'esprit partagé. Sens de l'action commune, dynamisme, proximité, respect... autant de vertus véhiculées par le sport, qui ont conduit SVM et AluK à soutenir l'équipe de rugby locale, le Montpellier Hérault Rugby Club (MHRC). « Nous sommes très fiers de soutenir les étoiles montantes du rugby français à travers l'équipe du MHRC. Ce partenariat, basé sur des valeurs communes - l'esprit d'équipe, l'engagement, la proximité et le respect - nous réjouit » déclare Jean-Luc Giroud, Directeur Général AluK France. « Le positionnement de SVM est en adéquation avec les valeurs d'engagement et de dynamisme du MHRC que prône notre exemple de réussite Mohed Altrad (Président du MHRC et « Prix Mondial de l'Entrepreneur de l'Année 2015 ») » déclarent Guillaume Vaillant et Jérôme Servat, de l'équipe dirigeante de SVM/Saint Laurent PVC. ■

L'ECHO

de la baie

LE MAGAZINE DES PROFESSIONNELS DE LA BAIE

Boostez votre business

Abonnez-vous en 2 clics sur

lechodelabaie.fr

EQUIPBAIE PARIS
Produits, savoir-faire et tendances
15/18 NOV 2016 | PARIS PORTE DE VERSAILLES, PAVILLON 1

Stand **N76**



Be business, be Barrière

**OFFRE EXCEPTIONNELLE
-10% SUR LE DEVIS TOTAL HT***

POUR TOUT SÉMINAIRE RÉALISÉ A L'HÔTEL
LE GRAND HÔTEL DINARD****
JUSQU'AU 31 DÉCEMBRE 2016

Tel : 02 99 88 26 29

Appel non surtaxé

mfbeaulieu@groupebarriere.com

www.meetings-barriere.com

BARRIÈRE

Travaillez différemment, soyez Barrière

*Nous consulter pour connaître les conditions et les disponibilités. Groupe Barrière SAS
au capital de 1215 14468 €. R.C.S. Paris : 320 050 859 - © L. Fau / F. Rambert **red**



WICONA

UN VENT DE NOUVEAUTÉ SUR LES FENÊTRES HAUTES PERFORMANCES

Son nom : WICLINE 115 AFS. Sa particularité : être la seule fenêtre en aluminium de ce type dotée d'un système respirant situé en partie haute, dans la lame d'air, capable de supprimer totalement embuage et condensation. La fenêtre nouvelle génération WICLINE 115 AFS fait déjà l'objet d'un intérêt majeur sur le marché français et allemand. Un chantier de 3600 châssis vient d'être conclu en Suisse. Rencontre avec Pierre DAMME, Directeur Marketing WICONA France.

Une technologie inédite et ingénieuse

La nouvelle génération de fenêtre thermo-acoustique en respirant WICLINE 115 AFS de WICONA est aujourd'hui la solution idéale pour répondre aux exigences des projets de construction ou de rénovation au service de la ville d'aujourd'hui et de demain. Deux ans de recherche et de développement ont été nécessaires pour concevoir ce nouveau système de fenêtres. "Nous ne partions cependant pas d'une page blanche" précise Pierre Damme. "Nous avions en effet, il y a plus de dix ans, créé la série R'PURE,

qui proposait également des châssis respirants. Mais le retour de nos partenaires clients, architectes et fabricants nous indiquait qu'une optimisation du produit était nécessaire. Nous avons donc dépassé le stade du simple perfectionnement en proposant WICLINE 115 AFS, une menuiserie aluminium de type respirant basée sur la technique de l'ouvrant caché. Ses particularités ? Elles sont nombreuses, mais je citerai notamment la possibilité de bénéficier d'un accès aisé aux stores, et donc, à la maintenance



Pierre DAMME, Directeur Marketing
WICONA France. ©Wicona



de l'installation. La plupart des châssis actuels ne permettent pas cet accès simplifié. Grâce à ce travail collaboratif avec nos architectes et bureaux d'études partenaires, nous avons ainsi mis au point un cahier des charges. Nous obtenons des résultats incomparables en termes d'isolation acoustique et thermique. L'occultation totale permise par la protection solaire intégrée est l'une des autres forces de WICLINE 115 AFS. » Cette technologie intéresse des utilisateurs finaux aux profils très variés : établissements de santé (publics ou privés), culturels, sportifs, loisirs ainsi que les parcs hôteliers situés à proximité de zones aéroportuaires, ferroviaires ou d'axes autoroutiers, en neuf ou en rénovation.

Testée dans des conditions extrêmes

Durant plus d'un an, des tests ont été effectués grandeur nature. Le but était de placer le produit dans les pires conditions d'utilisation pour mettre à l'épreuve sa résistance sur un certain nombre de critères comme la montée en température. "Jusqu'à présent, les châssis faisaient entrer l'air en partie basse. Cette solution était très perfectible et présentait par ailleurs la particularité d'être peu esthétique, puisque les usinages et grilles d'ouverture étaient apparentes". Avec WICLINE 115 AFS, l'air entre en partie haute... et ça change tout ! La fenêtre se compose d'un ouvrant en aluminium simple vitrage en extérieur et d'un ouvrant double ou triple vitrage en intérieur formant ainsi une lame d'air protégée par un

filtre en acier inoxydable intégré dans la partie supérieure de l'ouvrant extérieur afin d'éliminer l'embuage et la condensation. Cette innovation, baptisée Active Flow System, a été testée par le CSTB (rapport N°FaCeT 16-26060046). Cerise sur le châssis : ce filtre en acier inoxydable est totalement dissimulé dans la partie haute de l'ouvrant extérieur, ce qui distingue totalement WICLINE 115 AFS des autres châssis en offrant une amélioration considérable des dispositifs de protection des fenêtres, mais également du confort d'utilisation".

Adressez vous à un spécialiste !

Alco Cintrage
Menuiseries cintrées aluminium

SEPALUMIC
TECHNAL
sapa
SCHÜCO

ALCO CINTRAGE Tél : 04 94 300 305 - Fax : 04 94 302 704
413, av. Robert Brun, ZI Camp Laurent contact@alcocintrage.com
83500 La Seyne sur mer www.alcocintrage.com

Spécialiste menuiseries cintrées aluminium pour les professionnels

Ingénieux... et esthétique !

Conçue selon le modèle du «plug and play», cette nouvelle menuiserie fournit une protection solaire motorisée simple d'usage et fiable, installée entre l'ouvrant intérieur et extérieur. Particulièrement bien dissimulés, les stores ne forment qu'une seule lame visible lorsqu'ils sont fermés. «Pièce de tête, guidages du store, rails intérieurs... toutes les pièces sont intégrées dans le dormant, ce qui offre à l'utilisateur une fenêtre parfaitement homogène à la manipulation aisée et aux apports solaires maîtrisés». Enfin, côté maintenance, WICLINE 115 AFS a pensé à tout, puisque le vantail de service à ouverture indépendante simplifie l'accès au store et réduit ainsi le temps et le coût de maintenance. «Aujourd'hui, dans le cadre de grosses opérations de rénovation, les donneurs d'ordres sont de plus en plus regardants sur les performances

énergétiques des produits installés, mais aussi sur les coûts d'entretien. WICLINE 115 AFS fait également la différence à ce niveau».

WICLINE 115 AFS fait son show à travers la France

«Durant cette année, nous avons sillonné la France et sommes allés à la rencontre des professionnels du secteur, principalement les prescripteurs (architectes, maîtrise d'ouvrage...). Nous leur avons offert la possibilité, non seulement d'échanger sur les potentialités de cette menuiserie nouvelle génération, mais aussi de la manipuler grâce aux maquettes mises à leur disposition». Au total, près de 500 personnes ont été réunies au cours des différentes manifestations pour découvrir tous les possibilités offertes par la fenêtre WICLINE 115 AFS de WICONA. ■■





WICONA FRANCE, C'EST :

► Une marque appartenant à Sapa Building Systems, entité du Groupe Sapa, n°1 mondial dans le secteur de solutions aluminium.

► Un concepteur-gammiste, spécialiste de solutions aluminium pour le bâtiment : façades, fenêtres, baies, portes, brise-soleil...

► Plus de 60 ans d'expérience avec une offre de façades et menuiseries capable de répondre aux enjeux architecturaux et environnementaux actuels et futurs ; mais aussi des créations sur-mesure pour répondre aux projets les plus ambitieux.

► Un label "Solutions alu 100% dédiées aux Bâtisseurs" qui apporte la preuve que WICONA est, dans son secteur, le seul partenaire tourné exclusivement vers les professionnels du bâtiment.

► Un slogan "Avec nous, réinventez la ville" qui, à lui seul, résume l'état d'esprit duquel sont investis les 200 collaborateurs WICONA France : devenir un acteur clé de l'évolution des villes en offrant des solutions aluminium d'un haut niveau de fiabilité, de performance, de durabilité et de recyclabilité. La Ville de demain : un enjeu d'envergure lorsque l'on sait que 50% de la population actuelle est urbaine et que ce ratio atteindra les 70% en 2050 ! ■■



UN ÉCO-QUARTIER S'ÉQUIPE EN VOLETS COULISSANTS DUCOSLIDE

Les Passerelles est un éco quartier situé près d'Annecy, sur l'ancienne ZI papetière de Cran-Gevrier. Les logements résolument modernes sont équipés de volets coulissants DucoSlide qui allient confort et esthétique épuré.

La diversité des solutions offertes par Duco

Les volets coulissants (ou persiennes coulissantes) sont aujourd'hui un grand classique dans la construction de logements collectifs, en accession ou en logement social. Le nouvel éco-quartier Les Passerelles n'échappe pas à la règle, en faisant la part belle à ces produits aussi techniques qu'élégants. Sur les différents bâtiments de ce programme immobilier du promoteur Priams, on remarque les nombreuses possibilités qui s'offrent aux maîtres d'œuvre dès les premières esquisses. Sur le discret cadre en aluminium LuxFrame 40/40 se greffent des remplissages divers : lames en bois, tôles perforées, tôles découpées avec des motifs géométriques etc. Les architectes ont également pu jouer sur les couleurs car Duco détient sa propre chaîne de laquage certifiée Qualicoat.

Les panneaux ont été installés par l'entreprise de métallerie SMC2, qui a exercé son savoir-faire grâce à ses compétences sur ce projet complexe. Spécialisés dans les projets de logements collectifs, les équipes de SMC2 ont su mettre en œuvre avec précision les équipements de balcon pour un résultat irréprochable. Des produits incontournables

pour des logements contemporains. A la fois brise-soleil et pare-vue, les volets coulissants de Duco permettent d'une part de tamiser naturellement la lumière, pour ne pas être ébloui lorsque le soleil est rasant, et d'autre part de préserver l'intimité des habitants en évitant les regards indiscrets. L'été, les DucoSlide, positionnés à l'extérieur, limitent fortement les rayons du soleil et évitent ainsi la surchauffe des logements. Ils apportent confort et bien-être aux occupants toute l'année. L'esthétique des volets coulissants séduit les architectes et maîtres d'ouvrage, car ils permettent d'habiller les façades, et d'apporter un esprit contemporain aux balcons. Les façades deviennent alors vivantes et apportent un nouvel aspect à chaque saison. ■■



CHAQUE JOUR, NOUS VOYONS PLUS LOIN POUR VOUS.

SE DÉVELOPPER POUR VOUS



Leader mondial des profilés PVC et entreprise toujours familiale, nous sommes déjà à vos côtés depuis près de 50 ans.

9X
LE TOUR DE
LA PLANÈTE

C'EST
L'ÉQUIVALENT DU
NOMBRE DE MÈTRES
LINÉAIRES EXTRUDÉS
PAR LE GROUPE VEKA
EN 2015



S'IMPLIQUER POUR VOUS



Chez VEKA, nous sommes toujours partants pour vous assister et adorons, plus que tout, le faire chez vous.

**5 PERSONNES
100 % DÉDIÉES
À L'OPTIMISATION DE
VOTRE FABRICATION**



RECYCLER POUR VOUS



Chez nous, le recyclage est une préoccupation essentielle, tout autant que de produire un matériau sans danger pour les personnes qui le manipulent.

50 000

PAR

AN

C'EST LE NOMBRE
DE TONNES DE PVC
RECYCLÉ PRODUITES
PAR VEKA RECYCLAGE

INNOVER POUR VOUS



8 430

RÉFÉRENCES
PRODUITES
EN FRANCE

Depuis toujours,
nous vous offrons du sur-mesure
100% pensé pour votre métier
et vos marchés.



Systèmes de fenêtres PVC

AVEC UN **V**
COMME VOUS



K•LINE
Smart
Home

Et ma maison
répond...



Retrouvez tout l'univers **K•LINE** sur
www.k-line.fr

Piloter ma sécurité et mon confort à distance n'a jamais été aussi simple avec l'appli K•LINE Smart Home.

- **Simple et intuitive !** Photographiez les ouvertures de votre maison : volets roulants, brise soleil, portes... Elles se connectent à l'application K•LINE Smart Home et se pilotent du bout des doigts.
- **Pratique,** le pilotage à distance en temps réel, où que l'on soit, pour assurer la sécurité et le confort de la maison.

Connectez votre maison avec une solution évolutive, sûre, sans fil et sans abonnement.

K•LINE
LA FENÊTRE LUMIÈRE